

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

«На правах рукопису»

УДК 658.8

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Круш П.В.

“ ” _____ 2019 р.

Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра

з напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»

на тему: «Економічне обґрунтування напрямів зростання
конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»»

Виконав: студент IV курсу, групи УЕ-51

Сердюк Артур Миколайович

Керівник к.е.н., доцент Гречко А.В.

Консультант з економіко-математичного

підрозділу к.е.н, доц. Кузьмінська Н.Л.

Рецензент к.е.н., доц. Черненко Н.О.

**Засвідчую, що у цій дипломній
роботі немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних
посилань.**

Студент _____

Київ – 2019 року

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

Рівень вищої освіти - перший (бакалаврський)
Напрямок підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____ Круш П.В.
«___» _____ 2019 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

Сердюку Артуру Миколайовичу

1. Тема роботи Економічне обґрунтування напрямів зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», керівник роботи: Гречко Алла Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва затверджені наказом по університету від 25.12.2018 року № 788с.

2. Строк подання студентом роботи: 29.05.2019 року.

3. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», статистична звітність за 2015-2018 роки, законодавчі та нормативні акти України.

4. Зміст роботи:

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗРОСТАННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Сутність конкурентоспроможності продукції.

1.2. Методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції.

1.3. Фактори, що впливають на зростання конкурентоспроможності продукції.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”

2.1. Господарсько-правові засади функціонування підприємства та його загальна характеристика.

2.2. Аналіз економічного стану ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”.

2.3. Обґрунтування інструментарію дослідження напрямів зростання Конкурентоспроможності ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”.

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз конкурентоспроможності продукції ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”.

РОЗДІЛ III. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”

3.1. Резерви та напрями зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”.

3.2. Обґрунтування доцільності пропозицій щодо зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”.

3.3. Розрахунок витрат на реалізацію заходів з підвищення конкурентоспроможності ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”

3.4. Оцінка економічної ефективності заходів спрямованих на зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”.

Висновки до розділу III

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	к.е.н., доц. Кузьмінська Н. Л.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання: 15.11.2018 р.

Календарний план

з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
	Затвердження теми науковим керівником	25.12.2018 р.	
	I розділ написання д/р	28.01.2019 р.	
	II розділ написання д/р	11.03.2019 р.	
	III розділ написання д/р	18.04.2019 р.	
	Попередній захист дипломної роботи	25.04.2019 р.	
	Строк подання дипломної роботи на кафедру	29.05.2019	
	Захист дипломної роботи	17.06 – 30.06.2018	

Студент _____

Сердюк А.М.

Керівник роботи _____

Гречко А.В.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Сердюка Артура Миколайовича на тему «Економічне обґрунтування напрямів зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»», напрям підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», КПІ ім. І. Сікорського, 2019, Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Робота виконана в обсязі 128 сторінок, містить 14 рисунків, 34 таблиці та 5 додатків.

Мета роботи полягає в розробці заходів спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Для економічного обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» в роботі використані такі методи: логічний метод, графічний метод, методи економіко-математичного моделювання, метод логічного узагальнення та порівняльний.

В роботі було проаналізовано фінансовий стан та конкурентні переваги підприємства та запропоновані 2 шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції, а саме виготовлення нової сталі УНС та розміщення реклами на білбордах в найбільших містах України.

Об'єкт дослідження є процес підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Предмет дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів до підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, продукція, виробництво, дохід, прибуток, витрати.

SUMMARY

Serdiuk's bachelor thesis on the topic «Economic support of the growth of competitiveness of PJSC «ArcelorMittal Kryvyi Rih» products» field of study 6.030504 «Economics of Enterprise», NTUU «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», 2019, Kyiv.

Thesis consists of an introduction, 3 chapters, conclusions, list of literature sources and applications.

The work has a volume of 128 pages, contains 14 figures, 34 tables and 5 applications.

The purpose of the work is to analyze the existing indicators of financial performance and competitiveness of the enterprise, as well as the directions and ways to improve the competitiveness of products of PJSC «ArcelorMittal Kryvyi Rih».

For the economic substantiation of the directions of increasing the competitiveness of products of PJSC «ArcelorMittal Kryvyi Rih» in the work the following methods are used: logical method, graphic method, methods of economic and mathematical modeling, method of logical generalization and comparative.

The paper analyzed the financial condition and competitive advantages of the company and offered two ways to improve the competitiveness of products, namely, the production of new steel UHC and placement of advertising on billboards in major cities of Ukraine.

The object of the research is financial activity of PJSC «ArcelorMittal Kryvyi Rih».

The subject of the research is theoretical, methodical and practical approaches to improving the competitiveness of ArcelorMittal Kryvyi Rih products and its financial reporting.

Keywords: competitiveness, enterprise, production, production, income, profit, expenses.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ	11
1.1. Сутність конкурентоспроможності продукції.....	11
1.2. Методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції.	16
1.3. Фактори, що впливають на зростання конкурентоспроможності продукції.	22
Висновки до розділу I.....	33
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”	35
2.1. Господарсько-правові засади функціонування підприємства та його загальна характеристика.....	35
2.2. Аналіз економічного стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	39
2.3. Обґрунтування інструментарію дослідження напрямів зростання конкурентоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	66
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	73
Висновки до розділу II.....	78
РОЗДІЛ III. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”	80
3.1. Резерви та напрями зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	80
3.2. Обґрунтування доцільності пропозицій щодо зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» ...	83
3.3. Розрахунок витрат на реалізацію заходів з підвищення конкурентоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	87
3.4. Оцінка економічної ефективності заходів спрямованих на зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» ...	92
Висновки до розділу III	95
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	96
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	98
ДОДАТКИ.....	104

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, виникає необхідність використання підприємствами сучасних методів та підходів ведення господарської діяльності, що відповідають вимогам ринку. Зважаючи на широкий спектр споживачів, партнерів та конкурентів з якими взаємодіє підприємство, що зумовлено сучасною динамікою розвитку економічної системи, швидким розвитком технологій та процесами глобалізації, для суб'єктів господарювання все більшої актуальності набуває питання формування конкурентоспроможного асортименту продукції. Адже, конкурентоспроможність - сконцентрований вираз всієї сукупності можливостей будь-якого виробника створювати, випускати і збувати товари та послуги. Саме тому обрана тема дослідження є актуальною.

Зв'язок роботи з науково-дослідними темами. Дипломну роботу виконано відповідно до планів науково-дослідних робіт кафедри економіки та підприємництва НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» за темою: «Управління економічною безпекою суб'єктів національного господарства (№ НДР 0116U004577), у межах якої особисто автором обґрунтовано теоретичні підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства та розроблено практичні рекомендації для досягнення даних результатів.

Ступінь розробки наукової проблеми. Дослідженням питань підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства приділено значну увагу у наукових публікаціях вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких: Арнаут І.П [1], Клименко С.М. [3], Калашникова Л.М. [5], Мануйлович Ю. М. [15], Фатхутдінов Р.А. [32], Круш П.В.[53] та інші.

Мета і завдання дослідження. Мета даної дипломної роботи полягає в тому, що полягає в розробці заходів спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

В ході дослідження було поставлено і вирішено такі **завдання**:

1. Визначено сутність конкурентоспроможності продукції ;
2. Проаналізовано методичні підходи до оцінку рівня конкурентоспроможності продукції підприємства;
3. Досліджено фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства;
4. Здійснено загальну характеристику підприємства,;
5. Проведено оцінку фінансового стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»;
6. Проаналізовано конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»;
7. Виявлено напрями підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»;
8. Надано практичні рекомендації по підвищенню конкурентоспроможності продукції ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”;
9. Здійснено економічне обґрунтування запропонованих напрямів з підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”;
10. Оцінено економічну ефективність розроблених заходів з підвищення конкурентоспроможності ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”.

Об’єкт дослідження – процес підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів до підвищення конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Методи дослідження. Для економічного обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг” було використано логічний метод, графічний, коефіцієнтний та порівняльний методи, SWOT-аналіз, метод логічного узагальнення та порівняльний аналіз.

Практичне значення отриманих результатів полягає у розробці й економічному обґрунтуванню напрямів підвищення конкурентоспроможності

продукції, а саме пропозиції щодо впровадження нових видів товарів та збільшення маркетингової діяльності підприємства.

Апробація. Основні результати дослідження опубліковано в науковій роботі: Сердюк А. Напрями підвищення конкурентоспроможності ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг” // ШЗ7 Шевченківська весна: Економіка, матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених / За заг.ред. проф. А.І. Ігнатюк: - К., [б.в.], 2019. – Вип. XVII. – 45 с.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Сутність конкурентоспроможності продукції

Ринок товарів та споживачів вимагає якісно нових підходів до його побудови. Зараз недостатньо виробляти серійну продукцію, яка б забезпечувала тільки кількісні потреби клієнта, а завдання підприємця – будь-якими силами отримати максимальний прибуток. Разом з цим виникають нові питання, які необхідно вирішити: поліпшення якості продукції, оптимізація рівня цін (як для споживача, так і для виробника), задоволення попиту на ринку та знаходження оптимального співвідношення між попитом і пропозицією продукції. Тобто необхідно виробляти продукцію з високими споживчими якостями за доступними цінами, яка б задовольнила попит споживачів і при цьому витрати на її виробництво та реалізацію були мінімальними. Тому питання підвищення конкурентоспроможності реалізованого на ринку товару є досить актуальним.

Разом з формулюванням теоретико-методичних аспектів конкурентоспроможності вчені дедалі частіше в своїх роботах досліджують проблему її економічного змісту та способів кількісного виміру. Вони висловлюють думки, що з розвитком економічних відносин виникла необхідність формування методики визначення конкурентоспроможності продукції.

Окремі автори термін «конкурентоспроможність» застосовують щодо національної економіки, галузі, підприємства та продукції. Вважається, що фундаментальною основою виходу держави на конкурентний ринок є підвищення конкурентоспроможності саме продукції.

Основою конкурентоспроможності підприємства є конкурентоспроможність його продукції.

Конкурентоспроможність є однією з основних категорій, вона широко використовується в теорії та практиці економічних наук, багатовимірній концепції, яка в перекладі з латинської мови означає конкуренцію, боротьбу за

кращі результати [3, с. 28]. Основою для розуміння сутності концепції конкурентоспроможності підприємства є дослідження М. Портера, який опублікував теорію конкурентних переваг, згідно з якою конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена в межах груп підприємств, що належать до однієї галузі [7].

М. Скудар продовжив ідею Портера, стверджуючи, що конкурентоспроможність є багатогранною економічною категорією, яку можна розглядати на рівні товарів, виробників, галузей, країн; це вказує на те, що на конкурентоспроможність впливають економічні, соціальні та політичні фактори з позиції держави чи виробника на внутрішньому і зовнішньому ринках [14, с. 31]. У світовій економіці конкурентоспроможність також може бути визначена як здатність країни чи підприємства протистояти міжнародній конкуренції на вітчизняному та іноземних ринках.

Професор В. Андріанов вважає, що індекс конкурентоспроможності країни поєднує конкурентоспроможність товарів, виробників і конкурентоспроможність галузі. Загалом, це можна визначити як здатність країни виробляти товари та послуги, які відповідають світовим потребам у вільній торгівлі [13, с. 39]. Виходячи з цих тверджень, можна відзначити, що виділяється наступні три основні рівні управління конкурентоспроможністю:

- мікрорівень, на яких здійснюється управління конкурентоспроможністю товарів і підприємств;
- мезорівень, при якій здійснюється управління конкурентоспроможністю галузей і кластерів;
- макрорівні, при яких здійснюється управління конкурентоспроможністю територій, регіонів і країн.

Існує тісний зв'язок між конкурентоспроможністю країни та конкурентоспроможністю регіонів, які залежать від стану підприємств конкретних галузей даного регіону, тому конкурентоспроможність галузі даного регіону – це агрегована конкурентоспроможність її підприємств [1].

Так початком для досліджень визначення конкурентоспроможності є виявлення конкурентних переваг їхньої продукції [57].

В наш час тлумачення поняття «конкурентоспроможність підприємства» є досить різноманітним, проте єдиного трактування вчені поки не знайшли, оскільки частина дослідників вважає, що конкурентоспроможність підприємств – це категорія, яка прямо визначається характеристиками їх продукції; інші дослідники беруть за основу ефективність виробничого процесу чи стратегічного планування розвитку підприємств, їхню спроможність упроваджувати нові технології та боротися з суперниками на ринках тощо [57]. Велика кількість дослідників вважає, що конкурентоспроможність підприємства напряду залежить від конкурентоспроможності продукції, яку вони виготовляють. Нижче наведено приклади даних тверджень

Так, М. Портер вважав, що конкурентоспроможність підприємства – це порівняльна перевага по відношенню до інших фірм, здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами [7, с. 76]. На нашу думку, це визначення є недостатньо повним, оскільки метою кожного підприємства є одержання максимального прибутку, більшого, ніж у конкурента [57].

М.О. Єрмолов під конкурентоспроможністю підприємств вважає «відносну характеристику, яка відображає відмінність процесу розвитку одного виробника від конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності» [12]. Ми вважаємо, що це визначення було б точнішим, якщо його доповнити характеристикою впливу зовнішніх факторів на діяльність підприємства [57].

Г.Л. Азоев вважає, що конкурентоспроможність – це здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [57]. Виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми, оскільки є результатом її конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління компанією [6].

У цьому разі автором на перший план виноситься фінансова складова, а решта є похідними від неї, у тому числі й випуск конкурентоспроможної продукції [57]. Проте, дане твердження не повністю висвітлює поняття сутності конкурентоспроможності підприємства.

А. Маренич та І. Астахова стверджують, що конкурентоспроможність – це комплексна характеристика діяльності підприємств, яка базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, трудові ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансові результати діяльності та ін.) і дозволяє визначити «сильні сторони» підприємств у конкурентній боротьбі, знайти способи досягнення переваг над конкурентами [11, с. 23]. Але автори більше приділяють увагу виробничо-господарській діяльності підприємства, оминаючи інші сфери, що досить суттєво впливають на конкурентоспроможність підприємства [57].

Л.М. Калашникова конкурентоспроможність підприємства розглядає як комплексне поняття, що характеризується системою і якістю управління, якістю продукції, широтою та глибиною асортименту, затребуваного суспільством або окремими його членами, стабільним фінансовим станом, здатністю до інновацій, ефективним використанням ресурсів, цілеспрямованою роботою з персоналом, рівнем системи товароруку і сервісом фірми [5]. Дане визначення не дає чіткої відповіді про те, чи це є перманентний процес, чи це є планомірна цілеспрямована робота, яка ґрунтується на стратегічному підході [57].

На думку Ф. Зав'ялова, Б. Райзберга, Л. Лозовського та А. Поршнева, конкурентоспроможність – це здатність фірми, компанії конкурувати на ринках із виробниками й продавцями аналогічної продукції за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів [2]. Дане визначення сконцентовано на зовнішніх факторах, проте не враховує фактори внутрішнього середовища підприємства. Швейцарська організація «Європейський форум із проблем управління» визначила, що конкурентоспроможність – це реальна потенційна можливість фірм в існуючих

для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, що за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари конкурентів [8, с. 99-100].

Р.А. Фатхутдінов розглядає конкурентоспроможність як властивість об'єкта [57], що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку [9, с. 35].

З.А. Васильєва [4] під конкурентоспроможністю підприємств розуміє здатність задовольняти потреби споживачів на основі виробництва товарів і послуг, що перевершують конкурентів за необхідним набором параметрів [57].

Вважаємо, що визначення Р.А. Фатхутдінова, З.А. Васильєвої та «Європейського форуму із проблем управління», є найбільш повними та висвітленими, проте варто зазначити, що конкурентоспроможність підприємства залежить від великої кількості факторів, а не тільки від конкурентоспроможності продукції або послуг, які ним випускаються та надаються.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

- конкурентоспроможність підприємства є відносним поняттям і, відповідно, може мати різний рівень по відношенню до різних конкурентів;
- конкурентоспроможність підприємства тим вища, чим кращі його результати на міжнародних (глобальних) ринках;
- конкурентоспроможність підприємства – це результат ефективної господарської діяльності підприємства за умов конкурентного ринку;
- конкурентоспроможність підприємства розглядається як комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає сукупність переваг над конкурентами, гармонійність розвитку підприємства;
- невід'ємною складовою конкурентоспроможності підприємства на ринку є маркетингова складова, а саме: задоволеність споживачів, позитивний імідж, наявність сильної торговельної марки тощо;

– в основу конкурентоспроможності підприємства покладена конкурентоспроможність продукції або послуг, яку воно виготовляє або надає, проте ці категорії, хоч і є взаємозв'язаними, але не тотожними [57].

До вищезазначеного необхідно додати, що підприємство не може бути конкурентоспроможним, коли його товар чи послуга не має попиту збоку споживачів. Однак, інколи конкурентоспроможність власної продукції обумовлюється доступом до більш дешевої сировини чи за рахунок її продажу за нижчими цінами. Суттєві відмінності між поняттями конкурентоспроможності продукції та підприємства полягають в наступному:

– результати оцінки конкурентоспроможності продукції дійсні лише в короткостроковому періоді часу, у той час як конкурентоспроможність підприємства необхідно розглядати в довгостроковій перспективі;

– конкурентоспроможність продукції є одиничним показником по відношенню до комплексного показника конкурентоспроможності підприємства, тобто конкурентоспроможність продукції розглядається щодо окремих її видів, а конкурентоспроможність підприємств охоплює всю номенклатуру їх продукції;

– оцінка конкурентоспроможності підприємств здійснюється або самими підприємствами або їх довіреними особами, у той час як конкурентоспроможність продукції, яка на ринку стає товаром, оцінюється покупцями в момент її реалізації [57].

1.2. Методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції

Характеристика конкурентоспроможності продукції допомагає визначити її перевагу на ринку відносно аналогічних показників продукції конкурентів згідно з ступенем відповідності конкурентним потребам споживачів, так і за витратами на їх задоволення. Конкурентоспроможність продукції тісно прив'язана до конкурентного ринку (внутрішнього, регіонального,

загальнонаціонального та міжнародного). Надмірна гонитва за «додатковою» якістю може зробити товар недосяжним для тих груп споживачів, для яких він призначений, а, отже, не забезпечить йому необхідний рівень конкурентоспроможності. Дослідження протягом багатьох років чітко показують, що продукція і послуги можуть мати такі властивості, яким споживач надає невелике значення, чи мають таку якість, яке перевершує потреби споживача. Ліквідувавши ці властивості або змінивши технічні умови підприємство може отримати значну економію витрат без порівнянної з нею зниження ціни, і в той же час конкурентоспроможність продукції зросте [58].

Оцінка конкурентоспроможності продукції передбачає вибір номенклатури показників, істотних з точки зору вимог до товару. Визначення конкурентоспроможності передбачає участь двох груп показників: якісних і вартісних. При їх виборі слід враховувати, що конкурентоспроможність визначається тільки тими показниками, які представляють інтерес для конкретного споживача. Особливу увагу слід звернути на регламентовані показники, які обумовлюють принципову можливість реалізації товару на конкретному ринку.

Регламентовані показники. Якщо хоча б один з регламентованих показників (екологічних, безпеки, патентно-правових, взаємозамінності і сумісності) не відповідає встановленим вимогам, чинним на конкретному ринку, то подальша оцінка конкурентоспроможності продукції недоцільна.

Оскільки перевищення за окремими показниками норм, стандартів, технічних регламентів, вимог законодавства не може розглядатися як перевага того чи іншого продукту, то оцінка щодо запропонованих ознак може обмежитися тестом на доцільність їх оцінки за якісними та вартісними показниками конкурентоспроможності.

Якісні показники конкурентоспроможності характеризуються властивостями продукції, завдяки яким він задовольняє певну потребу. Вони розподіляються на класифікаційні та оціночні. Класифікаційні показники характеризують належність виробу до класифікаційного угруповання і

визначають призначення, області застосування та умови використання даного товару. Оціночні показники кількісно характеризують ті властивості, які утворюють якість товару. Вони використовуються для нормування вимог до якості і порівняння різних зразків товарів, віднесених до одного класу.

Вартісні показники характеризують витрати споживача на задоволення від даного продукту. Вартісні показники складаються з витрат на покупку (ціна продажу) і витрат на експлуатацію виробу в період терміну його служби. В цілому ж загальна сума цих витрат виступає для споживача в якості ціни задоволення потреби (ціни споживання).

Рівень ціни споживання представляється для покупця складовим елементом конкурентоспроможності товару і залежить, перш за все, від споживчих властивостей конкурентної продукції. Крім того, витрати на задоволення потреби визначаються умовами придбання предмета споживання, тобто обставинами, в певному сенсі незалежними від самого товару. Вони, зокрема, пов'язані з соціально-економічним становищем споживачів, наявністю послуг, їх вартістю, віддаленістю підприємств від сервісу [10, С.36-37].

Варто також зазначити, що під конкурентоспроможністю продукції розуміється здатність зайняти й утримати позицію на конкретному ринку в розглянутий період при конкуренції з іншими товарами аналогічного призначення.

Конкурентоспроможність продукції можна представити як сукупність техніко-економічних параметрів, ступінь кожного з яких відрізняє його від подібного товару конкурента як за рівнем задоволення певних суспільних потреб, так і за вартістю.

Зростання конкурентоспроможності продукції – це умова підвищення господарської діяльності підприємства й одна з умов полегшення економічної кризи.

Рівень конкурентоспроможності продукції залежить від ціни, витрат на експлуатацію чи споживання, наданого сервісу, реклами, іміджу, авторитету підприємства, співвідношення між попитом та пропозицією.

При оцінці конкурентоспроможності продукції необхідно [58]:

- визначити номенклатуру готової продукції, виходячи з діючих виробничих потужностей і вимог до продукції на ринку;
- встановити конкурентів – виробників аналогічної продукції, що входить в номенклатуру продукції діючого промислового підприємства;
- визначити техніко-економічні показники для оцінки конкурентоспроможності товару і вибір методики їх оцінки;
- розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності товару;
- визначити номенклатуру продукції з позиції інтересу споживача і виробника, а також за рівнем конкурентоспроможності з метою включення її в план виробництва або зняття з виробництва і переходу на нову продукцію, а також для розробки плану організаційно-технічних заходів щодо забезпечення рівня конкурентоспроможності товару.

Для оцінки конкурентоспроможності використовуються такі методи [53]:

- за параметричними показниками;
- за списком головних параметрів;
- метод опитування покупців.

При використанні методу за параметричними показниками оцінку конкурентоспроможності здійснюють на основі зіставлення технічних та економічних параметрів з базовою продукцією, вибраною в якості зразка.

Базовими зразками можуть бути вибрані товари конкурентів, перспективні нормативи і регламенти, каталоги, «ідеальний зразок». За всіма видами параметрів розраховуються спочатку одиничні параметричні показники за формулою [54]:

$$q = \frac{p}{p_{100}}, \quad (1.1)$$

де q – параметричний показник; p – величина параметру реального виробу; p_{100} – величина параметру гіпотетичного виробу (ґрунтується на гіпотезі, що цей виріб задовольняє потребу на 100%).

Кожному параметричному показнику відносно до виробу в цілому відповідає деяка вага α , різноманітна для кожного показника. Після того, як будуть розраховані одиничні параметричні показники, розраховується груповий показник:

$$I_{\text{гп}} = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i, \quad (1.2)$$

де $I_{\text{гп}}$ – груповий техніко-економічний показник; q_i – одиничний параметричний показник за i -м параметром; a_i – вагомість показника за i -м параметром; n – число параметрів, що розглядається.

Зведений показник конкурентоспроможності виробу даного підприємства по відношенню до виробу підприємства-конкурента буде дорівнювати:

$$K_{\text{гп}} = \frac{I_{\text{гп1}}}{I_{\text{гп2}}}, \quad (1.3)$$

де $K_{\text{гп}}$ – зведений показник конкурентоспроможності за техніко-економічними параметрами; $I_{\text{гп1}}$, $I_{\text{гп2}}$ – відповідні групові показники підприємства-конкурента та підприємства, що розглядається.

Аналогічним чином окремо може розраховуватися зведений показник конкурентоспроможності за економічними параметрами ($K_{\text{еп}}$).

Інтегрований показник конкурентоспроможності розраховується за формулою:

$$K_{\text{інт}} = \sqrt{K_{\text{гп}} \times K_{\text{еп}}}. \quad (1.4)$$

Крім того, слід розрахувати коефіцієнт привабливості продукту для покупця за формулою:

$$K_{\text{прив}} = K_{\text{гп}} / K_{\text{еп}}. \quad (1.5)$$

Сутність методу оцінки конкурентоспроможності продукції за списком головних параметрів полягає в наступному: спочатку здійснюється відбір головних параметрів виробу, після чого по кожному з них експерти визначають відповідну кількість балів. В результаті для кожного виробу розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності.

При використанні методу опитування покупців для оцінки

конкурентоспроможності продукту проводяться спілкування з покупцями, що купили товар, і з тими, хто тільки збирається здійснювати покупку.

Розглянемо метод оцінки конкурентоспроможності за списком головних параметрів докладніше, як найбільш точний та розповсюджений.

Здійснюється перегляд встановлених номенклатур продукції за даними планового розвитку виробництва, згідно з діючими виробничими потужностями і вимогами до товару зі сторони покупця. Таким чином, вимоги внутрішнього і зовнішнього ринків не завжди сходяться, їх визначають окермо. На основі даної номенклатури продукції визначають перелік конкурентів, що роблять подібні товари.

Продукція, яка виробляється на підприємстві та підприємств-конкурентів оцінюється за ступенем конкурентоспроможності товару. Показники, які входять до певної групи технічних, економічних чи техніко-економічних показників, оцінюється за рівнем довіри (РД), що встановлюється в межах 0,7- 0,99.

Величина РД показників, що ґрунтуються на нових технічних рішеннях, може перевищувати одиницю, але не більше ніж на 50%. У кожному конкретному випадку розмір РД визначається за даними експертної оцінки.

Аналогічно розраховується відносний рівень конкурентоспроможності по інших групах: економічним, техніко-економічним тощо.

Номенклатура продуктів, що включаються в план виробництва, визначається за таких умов:

- інтегральний показник конкурентоспроможності i -го товару власного виробництва не повинен бути нижче показника аналогічного товару у товаровиробника-конкурента, тобто $ВКС_{ін} > ВКС_{ік}$;

- номенклатура i -го товару власного виробництва не повинна включатися в план виробництва, якщо $ВКС_{ін} < ВКС_{ік}$. Якщо $ВКС_{ін} = ВКС_{ік}$, номенклатура i -го товару може бути включена в план виробництва тільки у випадку, коли рівень конкурентоспроможності виробництва буде вище, ніж у конкурента [54].

Якщо продукція не включається в план виробництва через те, що не відповідає зазначеній вище вимозі, але товаровиробник зацікавлений у її виготовленні, проводиться аналіз рівнів довіри. На основі результатів аналізу розробляється план організаційно-технічних заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності товару, що раніше не був включений до плану.

При цьому необхідно пам'ятати, що рівень обсягу реалізації i -ї номенклатури продукції $РД_e$ визначається як відношення фактичного річного обсягу реалізації $Q_{\phi i}$ до його розрахункової величини Q_{pi} , тобто $РД_e = \frac{Q_{\phi i}}{Q_{pi}}$.

Останні дві складові рівня конкурентоспроможності продукції за економічними показниками (прибуток і річний обсяг реалізації) прямо пропорційні рівню конкурентоспроможності товару, тобто мірою зростання фактичного значення показників підвищується і рівень конкурентоспроможності [53].

1.3. Фактори, що впливають на зростання конкурентоспроможності продукції

Категорія «фактор» (нім. Faktor, від лат. factor – що робить, виробляє) означає причину, рушійну силу якого-небудь процесу, що визначає його характер або окремі його межі [59].

Тут слід зазначити, що поняття «фактор» як категорія використовується цілим рядом наук – економікою, математикою, статистикою, психологією і ін. При цьому кожна з наук знаходить своє специфічне розуміння даної категорії.

Одна з форм зв'язку між економічними показниками полягає в тому, що деякі з них можуть бути представлені у вигляді множення декількох інших показників. Автори зазначають, що однакові показники в багатьох подібних випадках слугують як чинники, від величини яких функціонально залежить величина остаточного показника, а показник, зміна якого є результатом зміни

інших показників, взаємопов'язаних з ним, називаються результативним. Показники, від яких залежить результативний показник, називаються показниками-факторами (факторними показниками або просто факторами) [59].

У «Статистичному словнику» під редакцією М.А.Корольова пропонуються такі визначення поняття фактора:

1) причина, що знаходиться в певному логічному зв'язку із слідством. Так, в економічній статистиці технічний прогрес розглядається як найважливіший фактор підвищення продуктивності праці;

2) числова величина (стат. – «показник»), що знаходиться в певному кількісному взаємозв'язку з іншим показником, часто званим результативним. У математичній статистиці в таких випадках показники-фактори часто називають незалежними змінними, а результативний показник – залежною змінною – відгуком;

3) у математичній статистиці – внутрішньо притаманна еволюції об'єкту безпосередньо не спостережувана причина, якої може бути надана кількісна визначеність [20, с.553].

З приведених вище визначень можна зробити висновок, що в статистиці та математиці суть поняття «фактор» пов'язане безпосередньо з тією роллю, яку фактор грає в математичному вираженні.

У економічних науках в поняття «фактор» вкладається певний економічний сенс. У «Великому економічному словнику» під ред. А.Н. Азріліяна приведені наступні визначення поняття фактору: «Фактор – істотна обставина в якому-небудь явищі, процесі, вихідна складова чого-небудь» [21, с.1168]. У «Словнику російської мови» С.І.Ожегова дається таке визначення фактору: «Фактор – момент, істотна обставина в якому-небудь процесі, явищі» [22, с.692].

Аналізуючи підходи до визначення факторів в економіці часто можна зіткнутися з ототожненням поняття «фактора» з поняттям «фактору виробництва», що є спадщиною теорії «продуктивності капіталу». Згідно даної

теорії кожен з чинників має фізичну продуктивність, створює свою частину доходів [23, с. 80].

Необхідність визначення поняття економічних факторів в конкретних дисциплінах відзначив в своїй роботі доктор економічних наук, професор В.І. Осипов, який пропонує під факторами в економіці розуміти умови, обставини, рушійні сили економічних явищ і процесів. При цьому фактори і об'єкти їх дії виражаються конкретними економічними показниками, тобто характеристиками економічних категорій, що володіють якісною і кількісною визначеністю. Проте, відзначає автор, не у всіх випадках фактори можуть бути виражені показниками [24, с.23].

Таким чином, в первинному вигляді фактори виступають як умови, обставини, рушійні сили економічних явищ і процесів. Але для їх кількісного вираження і аналізу їх впливу на результативний показник фактори необхідно представляти у вигляді конкретних економічних показників, які мають якісний зміст і можуть бути виражені кількісно [59].

Виходячи з вищесказаного, можна сказати, що фактор в економіці – це умова, обставина, рушійна сила, під впливом якої формуються і змінюються процеси або їх окремі межі. Стосовно поняття конкурентоспроможності продукції можна сказати, що фактор конкурентоспроможності товару – це умова, обставина, рушійна сила, під впливом якої формується і змінюється можливість товарів змагатися на ринку з товарами, що задовольняють ту ж групу потреб. Дане визначення може бути транспоноване для будь-якого елемента, що бере участь в конкурентних стосунках, – підприємства, регіону, країни [33].

Будь-яка економічна система функціонує і розвивається під впливом незліченного ряду факторів. Дія одних є суттєвою і може бути визначальною для того чи іншого явища або процесу. Дію інших не можна оцінити, а їх вплив можна назвати незначним. Проте так чи інакше кінцевий результат досліджуваного явища формується під сумарною дією всіх чинників без

виключення, а виключення найнезначнішого із складових може привести до нового результату.

Таким чином, для побудови функціонального аналізу рівня конкурентоспроможності продукції особливу увагу слід приділити компонентам, що визначають цю величину, тобто - факторам.

Класифікація факторів конкурентоспроможності продукції.

Вплив якісних характеристик товару на конкурентоспроможність продукції досить великий. Саме цим впливом обумовлена залежність від вигляду продукції групи факторів, що формують конкурентоспроможність даної продукції. Саме тому деталізація факторів на загальному рівні (тобто для різних видів товарів) можлива лише в межах певних укрупнених груп [59].

Різноманіття факторів, що формують конкурентоспроможність, дають необмежені можливості їх дослідникам. Існують десятки класифікацій і угруповань, багато з яких не має практичного вживання.

Таблиця 1.1 – Класифікація чинників конкурентоспроможності

Ознаки класифікації	Фактори
Сфера дії	1.Макроекономічні 2.Мікроекономічні
Походження	1.Основні (природні) 2. Штучні
Спеціалізація	1.Загальні 2.Спеціалізовані
Етапи забезпечення	1.Виробничі 2.Збутові 3.Сервісні 4.Ринкові
Соціально-економічна природа	1.Ресурси 2.Інфраструктура
Інтенсивність дії	1.Малозначні 2.Значні 3.Дуже значні
Характер дії	1.Позитивні 2.Негативні

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

В роботі Ліфіца не розглядаються класифікації за інтенсивністю і характером дії. У зв'язку з цим залишається не зрозуміло, чому по

інтенсивності дії автор виділяє всього три рівні, а не, скажімо, п'ять (без збитку для класифікації можна додати «незначні» і «дуже-дуже значні»). Також відсутнє роз'яснення відмінності класифікації за походженням і по соціально-економічній природі, оскільки до природних чинників автор відносить також некваліфіковану і малокваліфіковану працю [59].

У класифікації за етапами забезпечення розділяються збутові і сервісні фактори, при цьому дегустація харчових продуктів і демонстрація технічних можливостей відносяться до групи сервісних факторів, а умови оплати – до збутових. Транспортабельність товару автор виділяє в складі і тих і інших факторів [17, с. 168].

Поддубна Л.І. в своїй роботі [25] відзначає динамічний характер системи факторів, що формують конкурентоспроможність. Залежно від значущості факторів автор розділяє їх на основні і прохідні (другорядні). Основні фактори формують так званий генотип конкурентоспроможності, а другорядні її фенотип [25, с. 120]. Генотип конкурентоспроможності формують шість факторних груп: інтелектуальний ресурс, техніко-технологічний фактор, природний, інституційний, організаційний та інформаційний фактори [25, с. 121].

У роботі [34, с. 10] Субботін М.Н. виражає фактори конкурентоспроможності через систему показників, які класифікує таким чином [59]:

- технічні показники – призначення, надійності, сортності, вживаності та ін.;
- економічні показники – сукупні витрати на придбання, експлуатацію і утилізацію;
- організаційно-комерційні показники – маркетингова складова, система знижок, компетенція в переговорах і висновку операцій, технічне обслуговування і задоволення реклаमाцій.

У даній класифікації до економічних показників відносяться показники, що характеризують рівень витрат, хоча саме визначення

«економічні», на наш погляд, передбачає ширший підхід. Наприклад, комерційна складова відноситься, по суті, до економічних факторів, хоча виділяється окремо.

Існує також думка, що товарна конкурентоспроможність знаходиться в прямій залежності від різнопланових факторів, серед яких первинне значення мають витрати виробництва, продуктивність та інтенсивність праці, які впливають на ціну і якість виробів [29, с.66].

Так визначається провідна роль відповідних факторів за умови їх деталізації. Такий підхід до визначення факторів конкурентоспроможності продукції, швидше за все, викликаний тим, що автори брали до уваги лише внутрішні чинники, які можна назвати керованими, тобто на яких підприємство може надати істотного впливу за певний період часу.

Проте ми не згодні з нівеляцією зовнішніх факторів, які не залежать безпосередньо від дій підприємства, але формують середовище, в якому конкурує підприємство, а значить, аналіз їх динаміки є невід'ємною частиною формування конкурентної поведінки підприємства на ринку.

У роботі [30, с. 9] Гарбацевич С.Л. розділяє фактори конкурентоспроможності продукції на зовнішні і внутрішні:

- зовнішні фактори: інституційні фактори (політичні, економічні і правові), а також детермінанти, що включають кон'юнктуру зовнішнього середовища і рівень конкуренції на ринках, форми і методи державного регулювання економічних процесів, параметри співвідношень сукупного попиту і сукупної пропозиції, особливості формування цін на фактори виробництва;

- внутрішні чинники: визначаються вимогами споживачів – ціна якість, терміни будівництва, гарантійне і сервісне обслуговування. У даній класифікації нам залишається не зрозумілим критерій визначення внутрішніх і зовнішніх чинників, оскільки вимоги споживачів на наш погляд безпосередньо не залежить від дій підприємства і є швидше чинником зовнішнього впливу.

Класифікація Трубіліна [31, с. 39-46] об'єднує два попередні підходи і є діленням факторів на [59]:

- ❖ фактори зовнішнього формування – тенденції розвитку економіки і ринку, НТП, зміни в структурі споживання, коливання кон'юнктури, склад конкурентів, імідж і престиж підприємства;
- ❖ показники якості товару – показники, визначенні стандартами, що діють, нормами, рекомендаціями; сюди ж відносяться гарантії безпеки та правила збереження продукції;
- ❖ економічні показники – показники, що формують собівартість і ціну товару.

У даній класифікації імідж і престиж підприємства автор відносить до зовнішніх чинників, хоча, по суті, вони формуються і розробляються на підприємстві і залежать виключно від дій останнього.

Також викликає питання група економічних показників. На наш погляд назва групи передбачає щось більше, ніж формування ціни на підприємстві.

У Р. Фатхутдінова зовнішні і внутрішні фактори конкурентоспроможності товару представлені як конкурентоспроможність економічних систем різного рівня [32, с. 67].

Зовнішні фактори [59]:

1. Рівень конкурентоспроможності країни (із збільшенням цього показника покращуються всі інтегральні і приватні показники конкурентоспроможності товару);
2. Рівень конкурентоспроможності галузі (із збільшенням цього показника покращуються всі інтегральні і приватні показники конкурентоспроможності товару);
3. Рівень конкурентоспроможності регіону (із збільшенням цього показника покращуються всі інтегральні і приватні показники конкурентоспроможності товару);

4. Рівень конкурентоспроможності організації, що випускає товар (із збільшенням цього показника покращуються всі інтегральні і приватні показники конкурентоспроможності товару);

5. Сила конкуренції на виході системи, серед її конкурентів (старих і нових) (збільшення сили (інтенсивності) конкуренції підвищує конкурентоспроможність товару);

6. Сила конкуренції на вході системи, серед постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і інших компонентів (збільшення сили (інтенсивності) конкуренції підвищує конкурентоспроможність товару);

7. Сила конкуренції серед товарів-замінників (збільшення сили (інтенсивності) конкуренції підвищує конкурентоспроможність товару);

8. Поява нових потреб (знижує конкурентоспроможність товару, що випускається);

9. Рівень організації виробництва, праці і управління у посередників і споживачів товарів, що випускаються системою (підвищення рівня організації підвищує конкурентоспроможність товару);

10. Активність контактних аудиторій (громадських організацій, суспільства споживачів, ЗМІ і т. д.) (із збільшенням активності контактних аудиторій конкурентоспроможність товару підвищується).

Внутрішні фактори [59]:

1. Патентоспроможність (новизна) конструкції (структури, складу) товару (з підвищенням патентоспроможності товару підвищується його конкурентоспроможність);

2. Раціональність організаційних і виробничих структур системи (структура повинна відповідати принципам раціоналізації структур і процесів, тоді вона сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товару);

3. Конкурентоспроможність персоналу системи (підвищення конкурентоспроможності персоналу підвищує конкурентоспроможність товару);

4. Прогресивність інформаційних технологій (із збільшенням питомої ваги прогресивних технологій підвищується конкурентоспроможність товару);

5. Прогресивність технологічних процесів і устаткування (із збільшенням питомої ваги прогресивних технологій підвищується конкурентоспроможність товару);

6. Науковий рівень системи управління (менеджменту) (із збільшенням кількості вживаних наукових підходів, принципів і сучасних методів підвищується конкурентоспроможність товару);

7. Обґрунтованість місії системи (місія системи має бути орієнтована на досягнення конкурентоспроможності системи і її товарів). Необхідно відзначити, що у всіх приведених класифікаціях факторів конкурентоспроможності продукції можна виділити одну загальну особливість, а саме: їх ділення на зовнішні і внутрішні.

Я приєднуюсь до авторів, які розділяють фактори конкурентоспроможності продукції на внутрішніх і зовнішніх, і пропонуємо таку класифікацію факторів:

Фактори «вищого рівня», або, виражаючись іншими словами, фактори що формують умови, вони надають однакову дію на всю сукупність факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх. До таких умов ми відносимо політичні орієнтири (1 на малюнку), рівень розвитку НТП (2), тенденції моди (3), етапи економічного циклу (4) і рівень добробуту в країні (5). Ці умови єдині для всіх учасників ринку, але враховуються вони учасниками конкурентних відносин різною мірою і по-різному, що формує для кожного конкретного ринку (товару) свою конкурентну ситуацію.

Зовнішні фактори – фактори, які виникають в результаті взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і на яких підприємство не може надати прямої дії.

1. Дії держави – державне регулювання ринку (галузі), можливість здобуття державних замовлень, тендерів, пільгових ставок оподаткування і ін.

2. Дії продавців виробничих ресурсів:

3. Дії конкурентів.

4. Споживчі очікування. Невідома величина, на дослідження якої направлені сили підприємства [59].

Споживчі очікування – специфічний чинник. З одного боку, як чинник зовнішнього середовища вони диктують підприємству певні умови, з іншої – зі всіх приведених вище чинників саме цей найбільш схильний до змін у результаті діяльності підприємства. Зі свого боку підприємство може не лише задовольняти чекання споживачів, але і формувати їх, пропонуючи нові характеристики товару або певним чином позиціонуючи його статус. Наочно система зовнішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність продукції підприємства, представлена на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 – Система зовнішніх факторів конкурентоспроможності продукції

Джерело: складено автором

Внутрішні фактори конкурентоспроможності продукції – що формуються в результаті дій підприємства. Їх можна розділити на виробничі і невиробничі.

Виробничі фактори – фактори, дія яких виявляється в процесі виробництва. До них відносяться:

- технологічні фактори (конструкційний набір функціональних характеристик, якість сировини, технічний рівень і стан устаткування,

кваліфікаційний рівень працівників, якість управління і контролю, рівень організації виробництва, відповідність нормам, стандартам і т.д.);

- цінові фактори – витрати виробництва і вартість експлуатації.

Невиробничі фактори – фактори, дія яких виявляється в процесі реалізації товару. До них можна віднести:

- цінові фактори – цінову стратегію підприємства
- маркетингові фактори – прийоми і методи просування товару, об'єм і якість сервісних послуг, умови оплати, формування іміджу, впізнанності, інформативності товару і так далі.

Загальні методичні рекомендації з обґрунтування економічної доцільності розробки заходів згідно з книгою авторами Круш П.В., Подвігіна В.І., Сердюк Б.М, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності товару включають наступне [55]:

- встановлюються ті параметри виробленого виробу, які негативно впливають на зниження рівня конкурентоспроможності товару;
- визначається перелік тих параметрів виробу, що можуть бути удосконалені, тобто доведені до рівня, відповідного вимогам покупця;
- розраховуються витрати на здійснення заходу, спрямованого на підвищення рівня конкурентоспроможності до встановленої величини.

Доцільно додати, що важливим елементом визначення рівня конкурентоспроможності продукції є оцінка рівня її якості. На сучасному етапі існує багато визначень поняття “якість продукції”. Наприклад, фахівці Європейської організації з контролю якості вважають продукцію якісною, якщо при мінімальних витратах протягом усього її життєвого циклу вона максимально сприяє здоров'ю і щастю людей, які залучені до її проектування і відновлення (повторного використання) за умови мінімальних витрат енергії та інших ресурсів і при допустимій дії на навколишнє середовище і суспільства.

Відповідно до стандартів ДСТУ ISO 9000 - 2001, якість – це сукупність характеристик об'єкта, що відносяться до його здатності задовольняти

встановлені і передбачувані потреби [56].

Крім показників оцінки рівня якості продукції, використовуються *показники оцінки якості праці*, що безпосередньо не відбивають якість виробів в економічному розумінні цієї категорії, але характеризують рівень її виготовлення порівняно з вимогами, зафіксованими в нормативно - технічній документації.

Висновки до розділу I

Ринкова економіка вимагає підтримки високого рівня конкурентоспроможності продукції, оскільки це одна з ключових складових успіху на внутрішньому та міжнародному ринках. Термін «конкурентоспроможність» застосовується до продукції або постачальників послуг в регіонах і навіть окремих країнах і національних економіках. На нашу думку, поняття «конкурентоспроможність» відображає здатність об'єкта дослідження ефективно виконувати свої функції в умовах конкурентного ринку. На нашу думку, категорія «конкурентоспроможність» забезпечується такими показниками, як висока ефективність виробництва, технологія, кваліфіковані кадри і здатність завойовувати і постійно утримувати свою ринкову нішу. Слід зазначити, що висловлювання, зроблене нами, поєднує в собі різні погляди вчених. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що категорія «конкурентоспроможність» характеризується наступним переліком властивостей: порівнянність, просторовість, динаміка, об'єктивність, атрибутивність, узгодженість, облік внутрішніх і зовнішніх умов діяльності. Відтворення складські властивості не є вичерпними, але достатніми для виявлення теоретичних основ конкурентоспроможності.

Одним з найважливіших показників конкурентоспроможності продукції є її якість. Від рівня якості продукції залежить, перш за все, їх конкурентоспроможність, а значить і все кінцеві результати діяльності підприємства-виробника. Крім того, якість продукції визначає темпи науково -

технічного процесу та в кінцевому підсумку - рівень задоволення потреб. Основним засобом конкурентної боротьби служить саме якість продукції, поліпшення якого підвищує її конкурентоспроможність, розширює ринки збуту, дає можливість підвищувати ціну продукції, забезпечуючи при цьому вигоду споживачеві. Конкурентоспроможність є інтегральним показником розвитку економіки на рівні держави, галузей, регіонів, підприємств, економічних, науково-технічних, якісних, екологічних характеристик продукції на міжнародних і внутрішніх ринках. Нормальним є стан, коли продукція, що поставляється на внутрішні ринки, відповідає міжнародним стандартам і є конкурентоспроможною на міжнародних ринках. У цих питаннях необхідна тісна співпраця органів державного управління і підприємств (корпорацій, організацій, фірм). Разом з тим, можливі випадки, коли продукція конкурентоспроможна на світовому ринку, може бути або не затребувана, або неконкурентоспроможна на внутрішньому ринку через його нерозвиненість, недосконалості системи ціноутворення, низького загального технічного рівня обробних виробництв і т.д.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»

2.1. Господарсько-правові засади функціонування підприємства та його загальна характеристика

Історія комбінату бере свій початок 4 серпня 1934 року, коли був отриманий перший чавун в доменній печі № 1 [45]. Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг» займає лідируючі позиції серед найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України і є частиною міжнародної корпорації АрселорМіттал – виробника сталі №1 в світі та одного за найбільших іноземних інвесторів країни [45].

Основним правовим актом, який регулює діяльність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є: Господарський кодекс України [35]. Також діяльність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» регулюється за допомогою Конституції України [34], Цивільного (ст. 21-24) [37] та Податкового кодексів України (Розділ III. Податок на прибуток підприємств (ст. 133–142).

Організаційна структура ПрАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зображена на рис. 2.1.

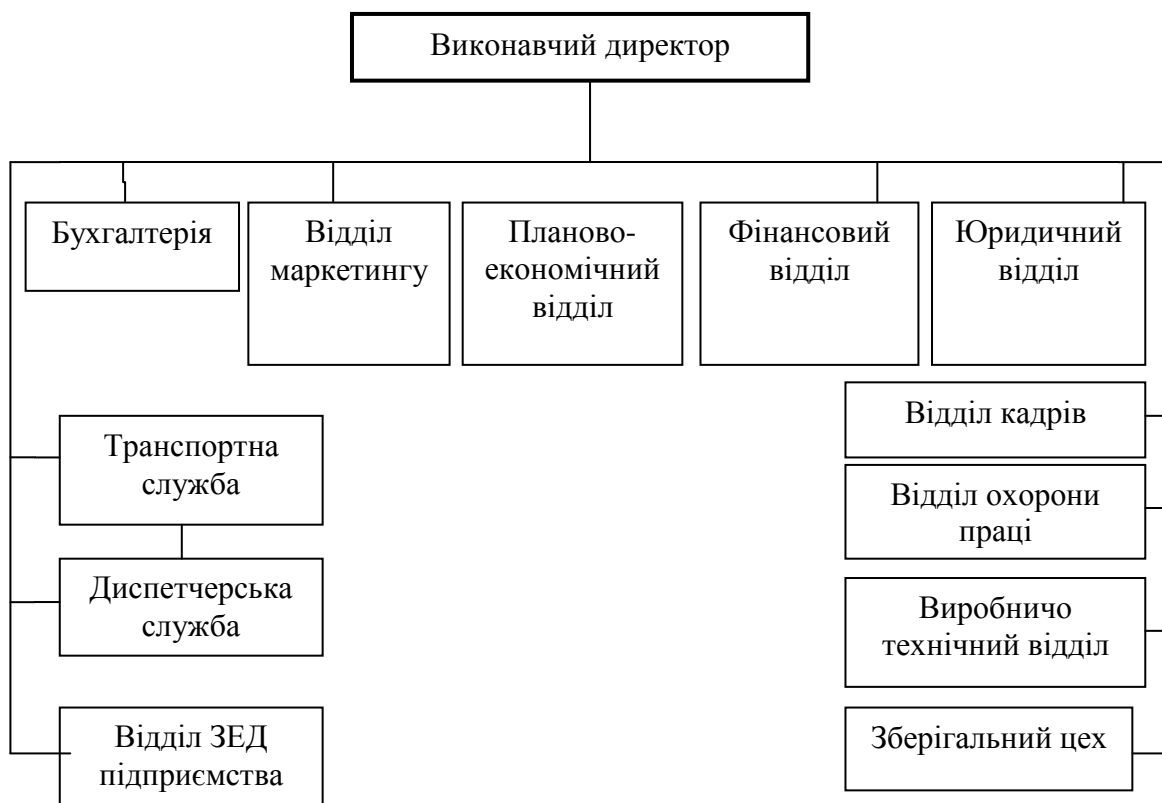


Рисунок 2.1– Організаційна структура ПрАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Джерело: складено автором на основі даних з офіційного сайту підприємства

Організаційна структура ПрАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» належить до лінійно-функціонального типу.

Визначимо динаміку параметрів персоналу в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Динаміка параметрів персоналу в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» протягом 2015-2018 рр.

Показники	2015	2016	2017	2018	2018 / 2015	
					Абс. відх.	Коеф.зміни
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	28731	28731	25012	23256	-5475	-19,06
Обсяг фонду оплати праці, тис. грн.	17962	21937	25485	30027	+12065	+67,17
Середньомісячна зарплата одного працівника, грн.	5209,82	6362,76	8490,92	10759,59	+5549,77	+106,53
Продуктивність праці, тис. грн.	2,57	3,15	4,26	4,98	+2,41	+93,56

Протягом 2015-2018 рр. в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» відбулося скорочення середньооблікової чисельності працівників на 5475 осіб, разом з тим спостерігаємо збільшення фонду оплати праці на 12065 тис. грн. або на 67,17%. Також варто зазначити, що у 2018 р. порівняно з 2015 р., відбулося зростання середньомісячної заробітної плати працівників на 5549,77 грн. або на 106,53%. Протягом досліджуваного періоду відбулося зростання продуктивності праці працівників на 2,41 тис. грн. або на 93,56% за рахунок збільшення обсягу виручки, що свідчить про правильну організацію праці на підприємстві.

Проаналізуємо обсяги виробництва продукції в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка обсягів виробництва продукції в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

№п/п	Види продукції	Обсяги виробництва, тис. грн.			Частка у загальному обсязі, %		
		2016	2017	2018	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Видобуток залізної руди	336132	407279	405540	83,59	86,67	89,31
2	Виготовлення готової металопродукції	65991,3	62621,4	48526,8	16,41	13,33	10,69
3	ВСЬОГО	402124	469900	454066	100,00	100,00	100,00

Упродовж 2016-2018 рр. найбільшу частку в структурі обсягів виробництва продукції займає видобуток залізної руди – 83,59% у 2016 р., 86,67% у 2017 р. та 89,31% у 2018 р. У 2018 р., порівняно з 2016 р., відбулося зростання обсягів видобутку залізної руди на 69408 тис. грн. або на 20,65%. Натомість, упродовж 2016-2018 рр. відбулося скорочення обсягів виготовлення готової металопродукції на 17464,5 тис. грн. або на 26,46%.

Проведемо аналіз виробничого потенціалу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», використовуючи додатки А-В (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз виробничого потенціалу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

№ п/п	Види продукції (робіт, послуг)	Показники, тис. грн.				Відхилення (+/-) від попереднього періоду		
		2015	2016	2017	2018	2016	2017	2018
1	Балансова вартість основних засобів, всього, тис. грн.	104395	105425	105257	106501	1030	-168	1244
2	Знос основних засобів:	28859	38310	47178	56528	9451	8868	9350
2.1	тис. грн.							
2.2	% зносу	27,64	36,34	44,82	53,08	8,69	8,48	8,26

Джерело: складено автором

Так, протягом 2017-2018 рр. балансова вартість основних засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» збільшилася на 1244 тис. грн., знос основних засобів підприємства збільшився на 9350 тис. грн., що спровокувало зростання % зносу основних засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 8,26%. Графічна інтерпретація динаміки структури основних засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» наведена на рис. 2.2.

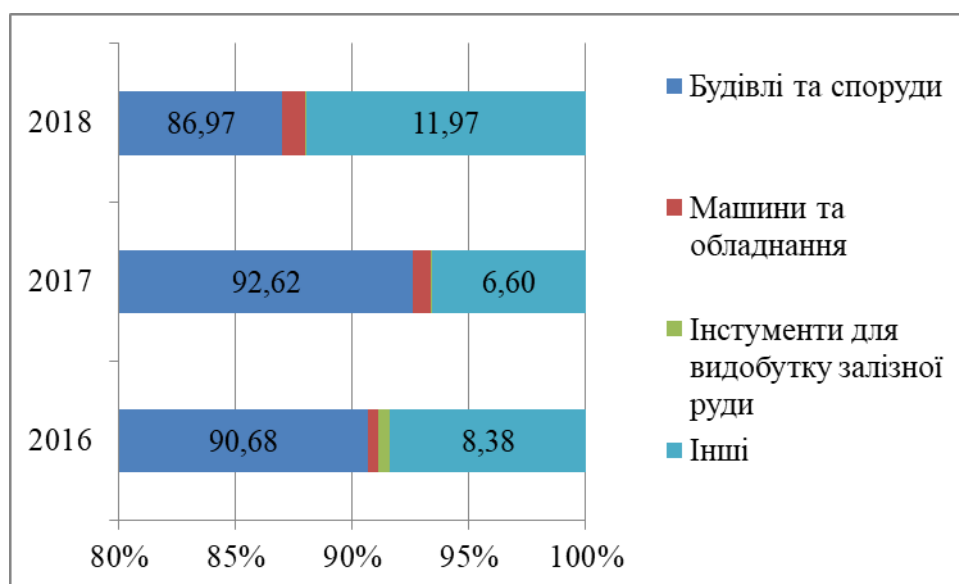


Рисунок 2.2 – Структура основних засобів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2016–2018 рр.

Джерело: складено автором

Підсумовуючи відзначимо, що протягом 2016–2018 рр. відбулося зменшення основних засобів підприємства на 49,68%. Так, у загальній структурі основних засобів найбільша частка припадає на будинки та споруди – 90,68% у 2016 р., 92,62% у 2017 р. та 86,97% у 2018 р.

Отже, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є одним з найбільших виробників сталевого прокату в Україні, спеціалізується на виробництві довгомірного прокату, зокрема, арматури і катанки із звичайних і низьколегованих марок сталі, також виробляє агломерат, концентрат, кокс, чавун, сталь, сортовий і фасонний прокат.

2.2. Аналіз економічного стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Аналіз фінансового стану базується на даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку, на розрахунку й зіставленні значної кількості показників і коефіцієнтів (додатки А-Д). Для здійснення аналізу динаміки і структури майна підприємства та джерел його фінансування необхідно за допомогою групування скласти аналітичний баланс ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 2.4).

Упродовж 2015-2018 рр. загальні активи ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зменшилися на 33432 тис. грн. або на 18,98%. Скорочення обсягу активів (з урахуванням індексу інфляції) є свідченням зменшення рівня економічного потенціалу підприємства, його ваги на ринку. Зміна необоротних активів безпосередньо впливає на загальну вартість активів підприємства, оскільки саме за рахунок основних засобів утворюється значна частина ресурсів, необхідних для функціонування підприємства. У 2018 р., порівняно з 2015 р., спостерігаємо зменшення необоротних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 25596 тис. грн. або на 33,59% та оборотних активів на 7836 тис. грн. або на 7,84%.

Згідно з даними аналізу необоротні активи займають значну частину у структурі активів підприємства (рис. 2.3).

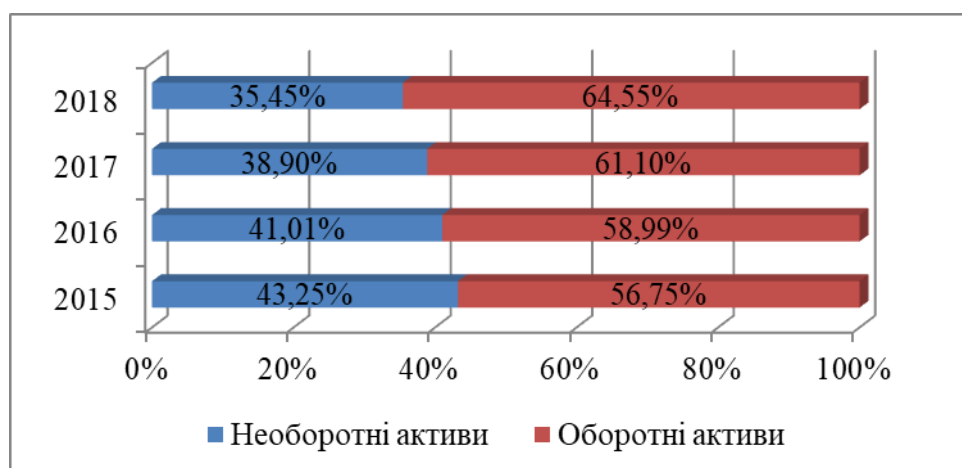


Рисунок 2.3 – Структура активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2015-2018 рр., %

Джерело: складено автором

Таблиця 2.4 – Аналіз динаміки та структури активів та пасивів у ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» упродовж 2015-2018 рр. (тис. грн.)

Показники	на 31.12. 2015 р.		на 31.12. 2016 р.		на 31.12. 2017 р.		на 31.12. 2018 р.		Відхилення 2018 / 2015 рр.	
	тис. грн.	Структура, %	тис. грн.	Структура, %	тис. грн.	Структура, %	тис. грн.	Структура, %	Абсолютне відх., тис. грн.	Темп приросту
Активи										
Необоротні активи	76197	43,25	67745	41,01	58707	38,9	50601	35,45	-25596	-33,59%
Оборотні активи	99985	56,75	97460	58,99	92211	61,1	92149	64,55	-7836	-7,84%
- запаси	46409	26,34	34802	21,07	31157	20,64	33749	23,64	-12660	-27,27%
- дебіторська заборгованість	40298	22,87	50387	30,5	43945	29,12	44105	30,9	+3807	9,447%
- грошові кошти	12938	7,34	12079	7,31	16849	11,16	13767	9,64	+829	6,407%
- інші оборотні активи	340	0,19	192	0,12	260	0,17	528	0,37	+188	55,294%
Загальні активи	176182	100	165205	100	150918	100	142750	100	-33432	19%
Пасиви										
Власний капітал	167489	95,07	155375	94,05	139272	92,28	125313	87,78	-42176	-25,18%
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	99	0,06	99	0,06	0	0	0	0	-99	0%
Поточні зобов'язання	8594	4,88	9731	5,89	11646	7,72	17437	12,22	+8843	102,897%
- кредиторська заборгованість	8594	4,88	9731	5,89	11646	7,72	17437	12,22	+8843	102,897%
- інші поточні зобов'язання	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0%
Загальні пасиви	176182	100	165205	100	150918	100	142750	100	-33432	-19%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, на основі структури активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» протягом досліджуваного періоду можна зробити висновок про те, що найбільшу частку у структурі активів займають оборотні активи. Так, у 2018 р., порівняно з 2015 р., частка оборотних активів склала: 56,75% у 2015 р., 58,99% у 2016 р., 61,10% у 2017 р., 64,55% у 2018 р. та 67,50% станом на 30.09.2019 р.

Інші активи суттєвого впливу на зміну структури активів підприємства не склали. Скорочення частки необоротних активів свідчить говорить про те, що підприємством не оновлювало виробничу базу.

Необоротні активи мають велику частку в загальній валюті балансу. З метою визначення їх ролі при формуванні активів підприємства, проаналізуємо динаміку складових активів підприємства протягом досліджуваного періоду (рис. 2.4).



Рисунок 2.4 – Динаміка складових активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» упродовж 2015-2018 рр. (тис. грн.)

Джерело: складено автором

Отже, упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо зменшення необоротних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 25596 тис. грн. або на 33,59%. Також упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо скорочення оборотних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 7836 тис. грн. або на 7,84%; при цьому збільшилась частка оборотних активів у структурі активів підприємства.

Динаміка структури оборотних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» наведена на рис. 2.5.

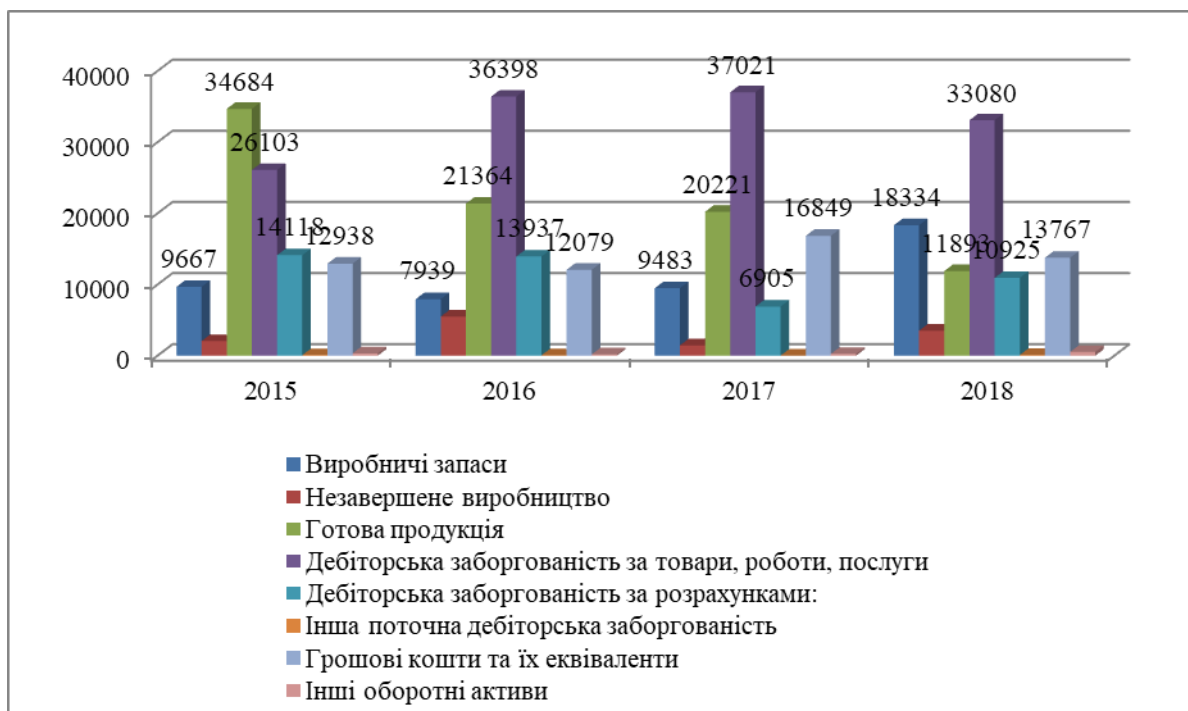


Рисунок 2.5 – Динаміка складових оборотних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» упродовж 2015-2018 рр.

Джерело: складено автором

Отже, упродовж 2015-2018 рр. найбільшу частку у структурі оборотних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» складала дебіторська заборгованість – 22,87% у 2015 р., 30,50% у 2016 р., 29,12% у 2017 р., 30,90% у 2018 р. та 28,77% станом на 30.09.2019 р. Збільшення частки дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів вказує на зростання реалізації продукції, так як рахунки дебіторів упродовж 2015-2018 рр. зростають. Також варто зазначити, що протягом 2015-2018 рр. сума дебіторської заборгованості в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» збільшується на 3807 тис. грн. або на 9,45%. Відведення коштів у дебіторську заборгованість призводить до фінансових ускладнень, підприємство буде відчувати нестачу коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків з бюджетом, позичальниками.

У табл. 2.5 проаналізуємо динаміку складових власного та залученого капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Таблиця 2.5 – Динаміка складових власного та залученого капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» протягом 2015-2018 рр. (тис. грн)

Показники	Роки				Відхилення 2018 / 2015 рр.	
	на 31.12. 2015 р.	на 31.12. 2016 р.	на 31.12. 2017 р.	на 31.12. 2018 р.	Абсолютне відх., тис. грн	Темп приросту
1	2	3	4	5	6	7
Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1568	1568	1568	1568	0	0%
Додатковий капітал	9125	9125	9125	9125	0	0%
Нерозподілений прибуток	156796	144682	128579	114620	-42176	-26,9%
Усього власного капіталу	167489	155375	139272	125313	-42176	-25,18%
Залучений капітал						
Довгострокові зобов'язання	99	99	0	0	-99	0%
Поточні зобов'язання						
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7173	7707	9558	15020	+7847	109,4%
Поточні зобов'язання за розрахункам з бюджетом	153	303	271	451	+298	194,77%
Поточні зобов'язання за розрахункам зі страхування	292	415	329	333	+41	14,05%
Поточні зобов'язання за розрахункам з оплати праці	976	1306	1488	1633	+657	67,32%
Інші поточні зобов'язання	0	0	0	0	0	0%
Усього поточних зобов'язань	8594	9731	11646	17437	+8843	102,59%
Усього залученого капіталу	8693	9830	11646	17437	+8744	100,59%
Всього капіталу	176182	165205	150918	142750	-33432	-18,98%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Так, упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо скорочення обсягу загального капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 33432 тис. грн. або на 18,98%, що сталося у зв'язку із зменшенням власного капіталу підприємства на 42176 тис. грн. або на 25,18% (рис. 2.6).

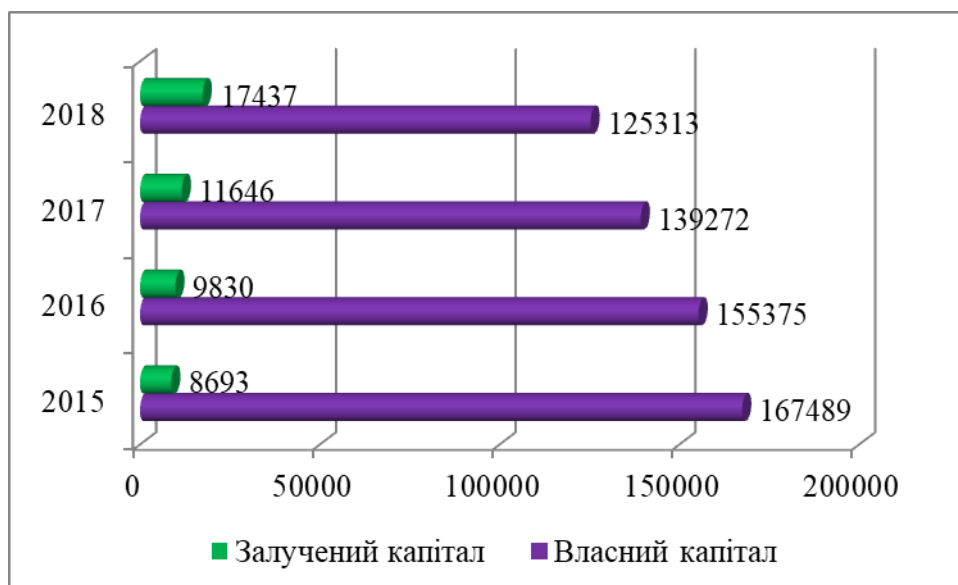


Рисунок 2.6 – Динаміка складових капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» упродовж 2015-2018 рр. (тис. грн)

Джерело: складено автором

Отже, упродовж 2015-2018 рр. скорочення власного капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» відбулося у зв'язку із зменшенням нерозподіленого прибутку підприємства на 42176 тис. грн. або на 26,90% (рис. 2.7).

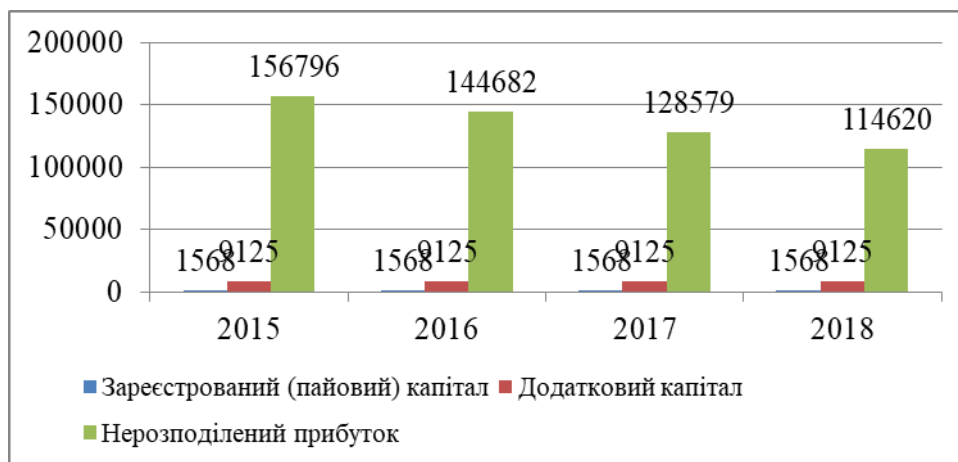


Рисунок 2.7 – Динаміка складових власного капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» упродовж 2015-2018 рр. (тис. грн)

Джерело: складено автором

Натомість, за 2015-2018 рр. відбулося зростання позикового капіталу на 8744 тис. грн. або на 100,59%, що сталося у зв'язку із зменшенням довгострокових зобов'язань на 99 тис. грн. або на 100,00% (рис. 2.8).

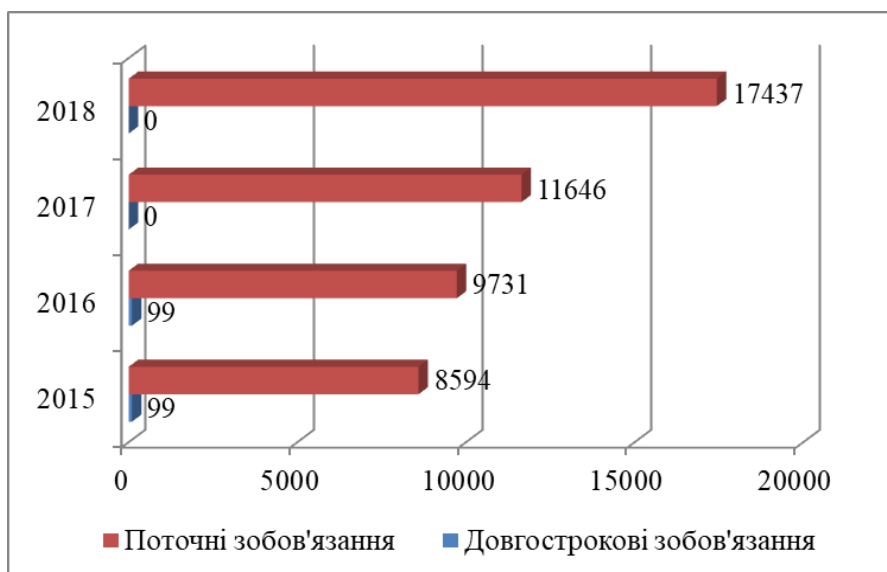


Рисунок 2.8 – Динаміка складових позикового капіталу

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» упродовж 2015-2018 рр. (тис. грн)

Джерело: складено автором

Так, упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо збільшення поточних зобов'язань на 8843 тис. грн. або на 102,90%. На рис. 2.9 наведена динаміка складових поточних зобов'язань підприємства.



Рисунок 2.9 – Динаміка складових поточних зобов'язань ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» упродовж 2015-2018 рр. (тис. грн.)

Джерело: складено автором

Отже, упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо зростання таких складових поточних зобов'язань ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»: кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги на 7847 тис. грн. або на 109,40%, кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 298 тис. грн. або на 194,77%, кредиторської заборгованості зі страхування на 41 тис. грн. або на 14,04%, кредиторської заборгованості з оплати праці на 657 тис. грн. або на 67,32%.

Також доцільно проаналізувати структуру капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (рис. 2.10).

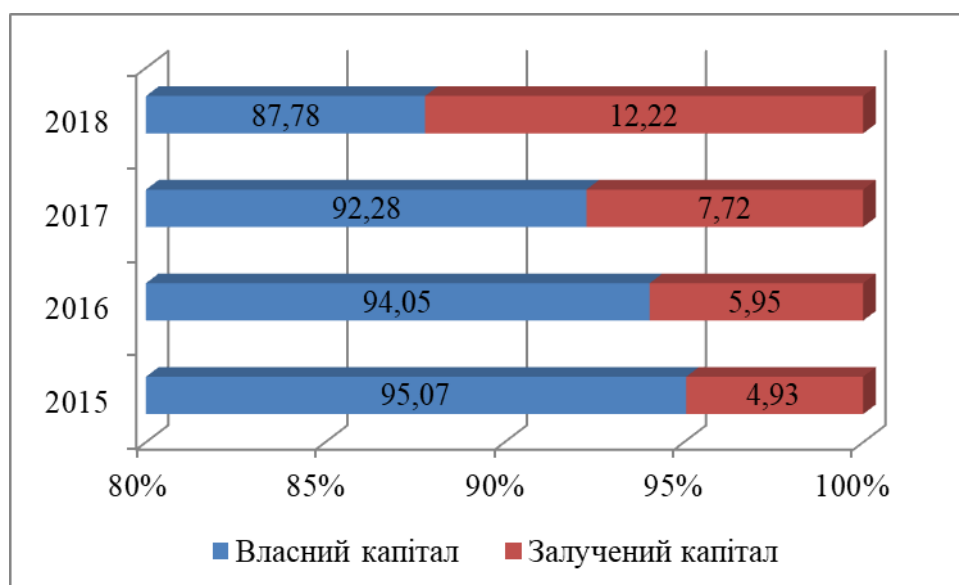


Рисунок 2.10 – Структура капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»
упродовж 2015-2018 рр. (%)

Джерело: складено автором

За період, що аналізується, спостерігається значне поліпшення структури загального капіталу компанії. Так, відомо, що фінансовий стан підприємства вважається стійким, якщо воно покриває власними коштами не менше 50% фінансових ресурсів. Станом на 31.12.2018 р. структура власного капіталу у структурі загального капіталу підприємства склала 87,78%, тоді як у 2015 р. цей показник становив 95,07%. Це позитивна тенденція, адже показник власного капіталу є одним з головних індикаторів кредитоспроможності підприємства,

основою для визначення фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості та стабільності.

Для оцінки особливостей формування прибутку доцільно провести аналіз Звіту про фінансові результати ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2015-2018 роки; основні показники звіту наведено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка основних показників Звіту про фінансові результати ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2015-2018 рр. (тис. грн.)

Показники	Роки				Відхилення 2018 / 2015 рр.	
	2015	2016	2017	2018	тис. грн.	Темп приросту
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	73924	90511	106526	115821	+41897	56,68%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	76322	100824	109009	132953	+56631	74,2%
Валовий прибуток (збиток)	-2398	-10313	-2483	-17132	+14734	614,43%
Інші операційні доходи	68099	94938	130690	126495	+58396	85,75%
Адміністративні витрати	6814	9849	10264	10911	+4097	60,13%
Витрати на збут	658	630	931	1011	+353	53,65%
Інші операційні витрати	69965	86282	133941	113682	+43717	62,48%
Фінансовий результат від операційної діяльності	-11736	-12136	-16929	-16241	+4505	38,39%
Інші фінансові доходи	1484	1460	1883	1215	-269	-19,13%
Інші доходи	36	27	28	3508	+3472	9644,44%
Інші витрати	698	1465	1085	2441	+1743	249,71%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2646	0	0	0	-2646	0%
Чистий фінансовий результат	-13560	-12114	-16103	-13959	-399	2,94%
Елементи операційних витрат						
Матеріальні затрати	45933	71638	73614	97313	+51380	111,86%
Витрати на оплату праці	17962	21937	25485	30027	+12065	61,17%
Відрахування на соціальні заходи	8104	9062	10428	6261	-1843	-22,74%
Амортизація	10972	10159	10267	10037	-935	-8,5%
Інші операційні витрати	823	507	410	1237	+414	50,30%
Всього операційних витрат	83794	113303	120204	144875	+61081	72,89%

Джерело: складено автором

Отже, упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 41897 тис. грн. або на 56,68% та збільшення собівартості реалізованої продукції підприємства на 56631 тис. грн. або на 74,20%. Варто відзначити, що

зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» вплинуло на збільшення валового прибутку підприємства упродовж 2015-2018 рр. на 14734 тис. грн. або на 614,43%.

Також упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо зростання фінансового результату від операційної діяльності підприємства на 4505 тис. грн. або на 38,39, що сталося за рахунок збільшення інших операційних доходів на 58396 тис. грн. або на 85,75%. Варто відзначити, що протягом 2015-2019 рр. спостерігаємо поліпшення фінансового стану підприємства, що пов'язано із прибутковою діяльністю ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» станом на 30.09.2019 р. (чистий прибуток склав 5062 тис. грн.).

У 2018 р., порівняно з 2015 р., спостерігаємо збільшення операційних витрат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 61081 тис. грн. або на 72,89%, що сталося у зв'язку із зростанням таких складових операційних витрат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»: матеріальних витрат на 51380 тис. грн. або на 111,86%, витрат на оплату праці на 12065 тис. грн. або на 67,17 % та інших операційних витрат на 414 тис. грн. або на 50,30%.

Проведемо аналіз фінансової стійкості та платоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на основі розрахунку коефіцієнтів фінансового стану:

1. Аналіз ліквідності підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Аналіз показників ліквідності в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2016-2018 роки

Показники	Роки			Коефіцієнт зміни		Темп приросту
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	2017 / 2016	2018 / 2017	2018 / 2016
Коефіцієнт абсолют. ліквідності	0,825	0,923	1,174	+0,098	+0,251	42,3%
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,46	1,344	1,7	-0,116	0,356	16,44%
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	3,181	3,205	3,998	+0,024	+0,793	25,68%
Власний оборотний капітал	13956	23725	26915	+9769	+3190	92,86%

Джерело: складено автором

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

2016 рік: $5249/6399=0,825$.

2017 рік: $9520/10762=0,923$.

2018 рік: $100098/8972=1,174$.

Коефіцієнт проміжної ліквідності:

2016 рік: $(20355-1897)/6399=1,460$.

2017 рік: $(34487-5879)/10762=1,344$.

2018 рік: $(35894-6015)/8972=1,700$.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття):

2016 рік: $20355/6399=3,181$.

2017 рік: $34487/10762=3,205$.

2018 рік: $35894/8972=3,998$.

Власний оборотний капітал:

2016 рік: $37459-25503=13956$ тис. грн.

2017 рік: $53426-29701=23725$ тис. грн.

2018 рік: $59161-32246=26915$ тис. грн.

Так, протягом 2016-2018 рр. спостерігаємо темп приросту всіх показників, а саме: коефіцієнта абсолютної ліквідності на 42,3%, коефіцієнта проміжної ліквідності на 16,44%, коефіцієнта загальної ліквідності на 25,68%, власного оборотного капіталу на 92,86%.

2. Оцінка показників ділової активності в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Аналіз показників ділової активності в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2016-2018 роки

Показники	Роки			Коефіцієнт зміни		Темп приросту
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	2017/ 2016	2018/ 2017	2018 / 2016
Оборотність дебіторської заборгованості	8,005	11,248	12,135	+3,243	+0,887	51,59%

Продовження таблиці 2.8

Оборотність кредиторської заборгованості	173,049	14,862	7,674	-158,187	-7,188	-95,57%
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	46	32	30	-13	-2	-34,78%
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	2	25	48	+22	+23	2300%
Оборотність активів	0,719	0,816	0,73	+0,097	-0,086	1,53%

Джерело: складено автором

Оборотність дебіторської заборгованості:

2016 рік: $32261/4058=8,005$.

2017 рік: $44875/3952=11,248$.

2018 рік: $48320/4020=12,135$.

Оборотність кредиторської заборгованості:

2016 рік: $21285/1887=173,049$.

2017 рік: $28297/4042=14,862$.

2018 рік: $30746/4582=7,674$.

Період погашення дебіторської заборгованості:

2016 рік: $360/8,005=46$ днів.

2017 рік: $360/11,248=32$ днів.

2018 рік: $360/12,135=30$ днів.

Період погашення кредиторської заборгованості:

2016 рік: $360/173,049=2$ дні.

2017 рік: $360/14,862=25$ днів.

2018 рік: $360/7,674=48$ днів.

Оборотність активів:

2016 рік: $32261/43858=0,719$.

2017 рік: $44875/64188=0,816$.

2018 рік: $48320/68140=0,730$.

Таким чином, аналізуючи дані табл. 1.4, можна сказати, що темп приросту оборотності дебіторської заборгованості протягом 2016-2018 рр. збільшився на 51,59%; натомість, спостерігаємо зменшення оборотності кредиторської заборгованості на майже 95%. У зв'язку із зростанням оборотності кредиторської заборгованостей, спостерігаємо зменшення середнього періоду погашення кредиторської заборгованості на 16 днів або 65,22%. Зростання активів підприємства вплинуло на збільшення оборотності активів на 1,53%.

3. Аналіз показників фінансової стійкості в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Аналіз показників фінансової стійкості та платоспроможності в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2016-2018 рр.

Показники	Роки			Коефіцієнт зміни		Темп приросту
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	2017 / 2016	2018 / 2017	
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,817	0,832	0,868	+0,015	+0,036	6,24%
Коефіцієнт фінансової залежності	1,224	1,201	1,152	-0,023	-0,049	-5,88%
Коефіцієнт заборгованості	0,14	0,168	0,132	+0,028	-0,036	-5,71%
Відношення заборгованості до власного капіталу	0,171	0,201	0,152	+0,03	-0,049	-11,11%

Джерело: складено автором

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії):

2016 рік: $37459/43858=0,817$.

2017 рік: $53426/64188=0,832$.

2018 рік: $59161/68140=0,868$.

Коефіцієнт фінансової залежності:

2016 рік: $43858/37459=1,224$.

2017 рік: $64188/53426=1,201$.

2018 рік: $68140/59161=1,152$.

Коефіцієнт заборгованості:

2016 рік: $6399/43858=0,140$.

2017 рік: $10762/64188=0,168$.

2018 рік: $8979/68140=0,132$.

Відношення заборгованості до власного капіталу:

2016 рік: $6399/37459=0,171$.

2017 рік: $10762/53426=0,201$.

2018 рік: $8979/59161=0,152$.

Так, протягом 2016-2018 рр. відбулося збільшення коефіцієнта автономії на 6,24%, що пов'язано із збільшенням власного капіталу підприємства. Також за 2016-2018 рр. відбулося збільшення поточних зобов'язань підприємства вплинуло на зростання коефіцієнта залежності підприємства. Зменшення коефіцієнта заборгованості на 5,71% відбулося за рахунок зростання залученого капіталу підприємства. Позитивним моментом у діяльності підприємства є скорочення показника відношення заборгованості до власного капіталу підприємства на 11,11%.

4. Оцінка показників рентабельності в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Аналіз показників рентабельності в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2016-2018 р.

Показники	Роки			Коефіцієнт зміни		Темп приросту
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	2017 / 2016	2018 / 2017	2018 / 2016
Рентабельність активів	20,266	29,019	25,524	+8,753	-3,495	25,95%
Рентабельність власного капіталу	24,269	35,137	30	+10,868	-5,137	23,61%
Рентабельність чистих активів	24,269	35,137	30	+10,868	-5,137	23,61%

Рентабельність активів:

2016 рік: $9091/43858*100\%=20,266\%$.

2017 рік: $15967/64188 \cdot 100\% = 29,019\%$.

2018 рік: $16888/68140 \cdot 100\% = 25,524\%$.

Рентабельність власного капіталу:

2016 рік: $9091/37459 \cdot 100\% = 24,269\%$.

2017 рік: $15967/53426 \cdot 100\% = 29,019\%$.

2018 рік: $16888/59161 \cdot 100\% = 25,524\%$.

Рентабельність чистих активів:

2016 рік: $9091/13956 \cdot 100\% = 24,269\%$.

2017 рік: $15967/23725 \cdot 100\% = 35,137\%$.

2018 рік: $16888/26915 \cdot 100\% = 30,000\%$.

Так, протягом 2016-2018 рр. відбулося збільшення рентабельності активів на 5,258%, рентабельності власного капіталу на 5,731% та рентабельності чистих активів на 5,731% – це сталося у зв'язку із збільшенням величини чистого прибутку підприємства.

Підсумовуючи вище проведений аналіз фінансово-господарської діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», варто відзначити, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є одним з найбільших ливарних заводів західного регіону України. Упродовж 2016-2018 рр. загальні активи ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зменшилися на 33432 тис. грн. або на 18,98%. Скорочення обсягу активів (з урахуванням індексу інфляції) є свідченням зменшення рівня економічного потенціалу підприємства, його ваги на ринку. Зміна необоротних активів безпосередньо впливає на загальну вартість активів підприємства, оскільки саме за рахунок основних засобів утворюється значна частина ресурсів, необхідних для функціонування підприємства. У 2018 р., порівняно з 2016 р., спостерігаємо зменшення необоротних активів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 25596 тис. грн. або на 33,59% та оборотних активів на 7836 тис. грн. або на 7,84%. Доцільно відзначити, що 2015-2018 рр. спостерігаємо скорочення обсягу загального капіталу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 33432 тис. грн. або на 18,98%, що сталося у зв'язку із зменшенням власного капіталу підприємства на 42176 тис. грн. або на 25,18%. Варто відзначити, що

протягом 2015-2019 рр. спостерігаємо поліпшення фінансового стану підприємства, що пов'язано із прибутковою діяльністю ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» станом на 30.09.2019 р. (чистий прибуток склав 5062 тис. грн.).

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» належить до металургійного комплексу України. Проведемо аналіз конкурентних переваг ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг». Для цього визначимо ринкову частку кожної компанії (рис. 2.11).



Рисунок 2.11 – Ринкові частки компаній протягом 2016-2018 рр. [9]

Відповідно до даних рис. 1.11, найбільшу ринкову частку протягом 2016-2018 рр. займають компанії «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського» та ПуАТ «Нововолинський ливарний завод» – це свідчить про те, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» поступається перед своїми головними конкурентами. Визначимо відхилення ринкової частки компаній (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Приріст та темпи приросту ринкових часток компаній [42]

Підприємство	Абсолютний приріст ринкової частки підприємства, ΔS (%)	Коефіцієнт приросту ринкової частки, T_s
ПуАТ «Нововолинський ливарний завод»	+1,01	+15,36
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	+1,26	+11,71
«Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського»	-0,09	-0,45

Розрахуємо показники для характеристики конкурентного середовища компанії ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»:

1. Індекс Херфіндала – Хершмана (In):

$$In = \sum Di^2, \quad (2.1)$$

де Di – частка i -го підприємства в загальному обсязі продаж на ринку.

$In = 17,73^2 + 12,02^2 + 19,70^2 = 846,92$. – конкурентне середовище компанії ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» значне.

2. Чотирьохчастковий коефіцієнт концентрації (CRn):

$$CRn = (OP1 + OP2 + \dots + OPn) / OP, \quad (2.2)$$

де OPi – обсяг реалізації продукції i -го підприємства,

OP – загальний обсяг продажу на ринку.

$$CRn = (1314 + 891 + 1460) / 7411 = 0,4945 = 49,45\%$$

$CRn < 75\%$ – даний показник на нашому ринку досягає критичного значення. Це пояснюється тим, що існує всього 3 глобальний компаній, що виробляють та реалізують конкурентну продукцію на світовому ринку. Якщо список компаній доповнити невеликими компаніями місцевого значення, то цей показник буде знаходитися у допустимих межах ($>63\%$, але $<75\%$).

3. Показник інтенсивності конкуренції розрахований на основі оцінки ступеня схожості часток конкурентів:

$$Ud = 1 - (\sqrt{(1/n) * \sum (Di - Dсер.)^2}) / Dсер. \quad (2.3)$$

де $Dсер = 16,48\%$ (сума часток 3-ми компаній за 2018 рік поділена на їх кількість).

$$Ud = \frac{1 - (\sqrt{(1/3) * (0,1773 - 0,1648)^2 + (0,1202 - 0,1648)^2 + (0,1970 - 0,1648)^2})}{0,1648} = 5,60.$$

Отже, згідно отриманих даних можна сказати, що на ринку присутня помірна конкуренція між головними гравцями.

4. Показник інтенсивності конкуренції з врахуванням рентабельності ринку:

$$U_p = 1 - (П / OP), \quad (2.4)$$

де $П$ – прибуток підприємства на даному ринку (1314 тис. грн).

$$U_p = 1 - (1314 / 7411) = 0,82. \quad \text{– не дуже інтенсивна конкуренція (<1).}$$

5. Темп зростання місткості ринку:

$$U_{mp} = (140 - Tr) / 70 \times 100\%, \quad (2.5)$$

де $Tr = (7411 - 6812) / 6812 \times 100\% = 8,79\%$.

$$U_{mp} = (140 - 8,79) / 70 = 1,87. \quad \text{– темпи приросту ринку досить значні.}$$

6. Узагальнений показник інтенсивності конкуренції:

$$U_k = \sqrt[3]{U_d * U_{mp} * U_p}. \quad (2.6)$$

$$U_k = \sqrt[3]{5,60 * 1,87 * 0,82} = 2,05.$$

Отриманий показник дає можливість зробити висновок про нижчий за середній ступінь інтенсивності конкуренції на даному ринку, оскільки загальний показник U_k дорівнює 2,05. При цьому, конкуренція за ринковими частками є дуже високою (5,60), за динамікою ринку – темп росту значний, конкуренція помірна, є простір для розширення збутової діяльності та можливість збільшити свою ринкову частку для компанії; а інтенсивність конкуренції за рентабельністю ринку є помірною, оскільки складає – 0,82.

Діагностуючи положення підприємств на ринку, застосуємо наступну класифікацію позиції фірми в конкурентному середовищі (за О. С. Віханським):

1. «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського» – лідер. Йому характерні активний наступ, поступове збільшення сегменту ринку, за рахунок чого відбувається фактичне захоплення металургійного сектору України.

2. ПуАТ «Нововолинський ливарний завод» – сильна конкурентна позиція. Для нього характерний: пошук незайнятого сегменту ринку, пристосування до обраного цільового ринку, імітація дій лідера, поглинання дрібних конкурентів, створення відмінного іміджу.

3. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – слабка конкурентна позиція. Для нього найбільш характерне: здешевлення і диференціація послуг, збереження існуючої долі ринку і рентабельності, реінвестиції на рівня достатнього мінімуму для отримання прибутків.

Виходячи з визначення конкурентних переваг, можна детальніше оцінити ситуацію ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на зовнішньому та й на внутрішньому ринку. Доцільним є визначення основним сильних та слабких сторін підприємства та можливих шляхів розвитку у перспективі (табл. 2.12):

Таблиця 2.12 – SWOT – аналіз ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Зовнішні фактори	Можливості	Загрози
	1. Існує можливість залучення іноземних інвестицій, для здійснення законопроектів по сприянню підвищення конкурентних позицій підприємства галузі 2. Можливість привернути увагу потенційних клієнтів через участь у міжнародних виставках, тендерах 3. Високий кваліфікаційний рівень персоналу дозволяє займатися розробкою нового товару. 4. Існує можливість присутності на ринку через відкриття представництв у найбільш привабливих, з позиції збуту, країнах.	1. Нестабільна політична ситуація 2. Співпраця із закордонними фірмами стримується недосконалістю українського законодавства 3. Значна кількість конкурентів у галузі виробництва металургійної промисловості 4. В Україні не виробляється необхідне високотехнологічне та високоякісне устаткування. 5. Високий рівень обов’язкових виплат.
Внутрішні фактори	Сильні сторони	Слабкі сторони
	1. Підприємство має великий досвід роботи на вітчизняному та зарубіжному ринках. 2. Широко відомо та має добру репутацію серед країн СНД та країн далекого зарубіжжя 3. Підприємство має широку номенклатуру продукції, яка користується попитом. 4. Продукція відповідає міжнародним стандартам ISO 9001, ISO 14001, 5. Має висококваліфікований інженерно-технічний персонал	1. На підприємстві поряд з сучасним обладнанням використовується значна кількість застарілого устаткування. 2. Нестача ресурсів для виробництва продукції, а саме природного газу, що робить підприємство залежним від коливань цін на ринку 4. Спостерігається тенденція до зниження середньоспискової чисельності працівників. 5. Велика конкуренція на внутрішньому ринку

Джерело: складено автором

Отже, ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» має величезний потенціал, який слід реалізовувати. Для підвищення рівня конкурування та швидшого подолання наслідків економічної кризи підприємству необхідно робити акцент

на запровадження енергоефективності, що в подальшому сприятиме розвитку існуючої товарної лінії і удосконалення її виробництвом інноваційних продуктів.

2.3. Обґрунтування інструментарію дослідження напрямів зростання конкурентоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Підвищення конкурентоспроможності підприємств значною мірою залежить від ефективного збуту їх продукції. Цьому сприятиме дослідження конкурентного середовища на підприємстві, яке дозволить вчасно отримувати, обробляти і поширювати дані про стан підприємства, кон'юнктуру ринку, комерційну і зовнішньоекономічну діяльність.

Проведемо аналіз середовища ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за методикою структурного аналізу п'яти конкурентних сил (рис. 2.12).

1. Існуючі конкуренти: підприємства роздрібної торгівлі продовольчими товарами (ПуАТ «Нововолинський ливарний завод», «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського»).

2. Підприємства, що потенційно можуть увійти у галузь: дрібні та середні торговельні організації (ТОВ «Удача», ПП «СІО»).

3. Споживачі: фізичні та юридичні особи.

4. Товари-замінники.

5. Постачальники: підприємства виробники.

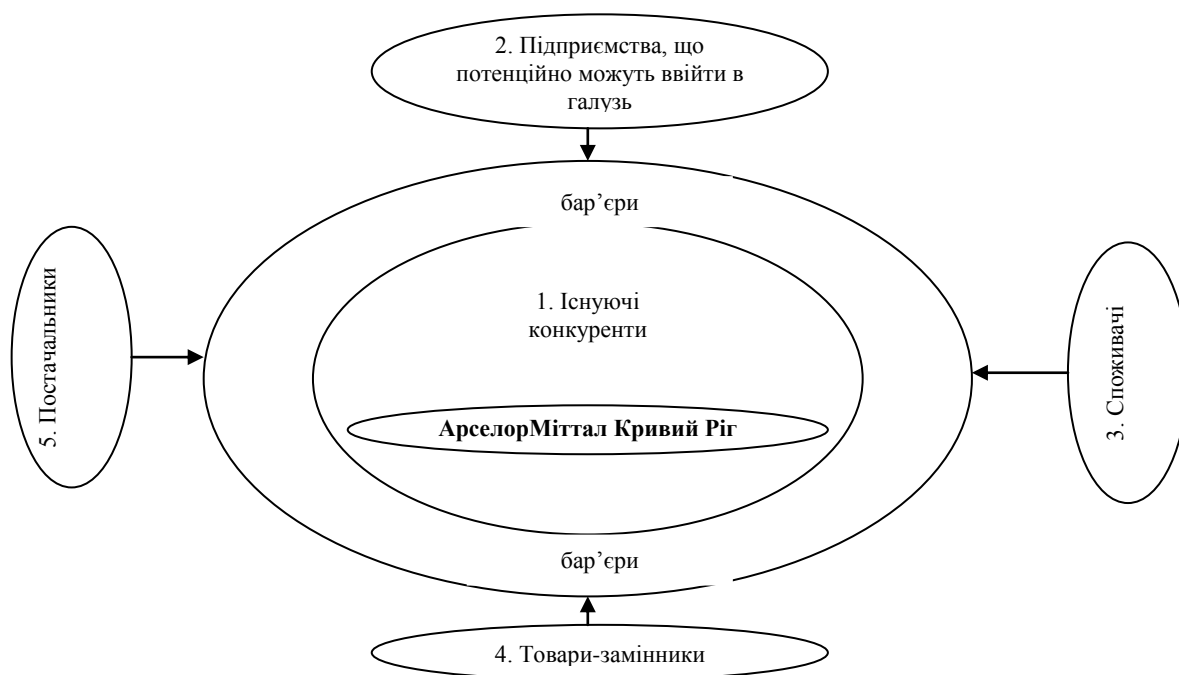


Рисунок 2.12 – Конкурентне середовище ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Джерело: складено автором

Аналіз попиту на металургійну продукцію ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» наведений у табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Аналіз попиту на металургійну продукцію ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Особливості попиту	В чому проявляється означена характеристика	Вплив на діяльність підприємства
1. Вторинність	Попит на металургійному ринку зумовлюється попитом на споживчому ринку та ринку видобутку залізної руди до виготовлення готової металопродукції.	Збільшення попиту на споживчому ринку на 1% може привести до збільшення попиту на промисловому ринку на 3 %;
2. Розширюваність	Збільшення асортименту металургійної продукції	Більша зацікавленість покупців
3. Еластичність, показник еластичності попиту щодо цін	Попит на металургійну продукцію еластичний, незначні коливання цін призводять до змін попиту на товари	При зміні цін споживачі можуть переключатися від одного виробника до іншого.
4. Перехресна еластичність, показник перехресної еластичності	Попит на одні види металургійної продукції не залежить від ціни на інші види металургійної продукції	

Продовження таблиці 2.13

4. Парність (зв'язаність)	Попит парний, продаж металургійної продукції	Для підприємства це важливо, збільшення або зменшення попиту на металургійну продукцію пропорційно впливає на продажі залізної руди
5. Раціональність	Попит є раціональним, та може коректуватися індивідуальними перевагами	Це підприємство використовує для зростання попиту металургійну продукцію
6. Сезонність	Товар є не сезонним, попит стабільний на протязі року	Підприємство використовує на користь собі, планує обсяги виробництва, планує запаси
7. Нестійкість	Зумовлюється технологічними змінами та коливаннями попиту на ринку видобутку залізної руди до виготовлення готової металопродукції .	Підприємству стабільно працює та планує свою діяльність
8. Поточний стан попиту	На даному етапі попит має динамку до зниження	Зниження попиту підприємство використає для розширення асортименту металургійної продукції
9. Прогнозованість	Попит є прогнозованим, він залежить від кон'юнктури ринку видобутку залізної руди до виготовлення готової металопродукції.	Підприємство має можливість планувати та задіювати необхідні ресурси.

Таким чином, попит на металургійну продукцію ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зумовлюється технологічними змінами та коливаннями попиту на ринку видобутку залізної руди до виготовлення готової металопродукції є стійким несезонним та прогнозованим, на даному етапі попит має динамку до зниження. Попит парний, продаж металургійної продукції.

Опис цілей організації-споживача наведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Опис цілей організації-споживача

Цілі	Способи досягнення	Елементи комплексу маркетингу
Отримання високоякісного товару	Особистий контроль товару	Екскурсії по виробництву
Економія коштів	Можливість бути постійним клієнтом, отримати кращу ціну та умови постачання	Ціна
Збільшення об'ємів продажу	Рекламна компанія, рекламна підтримка на національному рівні	Реклама PR.

Продовження таблиці 2.14

Зручність в отриманні товару	Зниження затрат на логістику	Спрощення процесу закупівель для постійних клієнтів
Економія часу	Визначена схема укладання угод	Спрощення процесу закупівель для постійних клієнтів
Впізнаність продукції та виробника	Імідж компанії, брендована продукція, рекламна підтримка на національному рівні	
Цілі	Способи досягнення	Елементи комплексу маркетингу
Вибір способу розрахунку	Можливість отримання відстрочки по оплаті	Відстрочки платежу

Джерело: складено автором

Скорочення попиту зі сторони споживачів пов'язано відразу з декількома факторами. Труднощі на ринку нерухомості призводять до зменшення кількості ремонтів. Погіршує ситуацію різке (на 30–40%) подорожчання всього спектра металопродукції, що збільшило ремонтні кошториси, а слідом за тим і без того непомірні апетити спеціалізованих бригад.

Зростання конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, прискорення науково-технічного розвитку в усіх сферах суспільного життя зумовлюють необхідність для суб'єктів господарювання швидкої адаптації до змінюваних умов, ефективних рішень у сфері управління виробництвом. Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності товарів на ринку наведені у Додатку 3.

Розрахунки проводяться по визначеним кластерам параметрів П (параметричні індекси споживчої цінності) та В (Параметричні індекси економічних витрат), а результати розрахунків заносяться у табл. 2.15.

Таблиця 2.15 – Параметричні індекси конкурентоспроможності

№ з/п	Номер параметру	Вагомість параметру r_j	Величина параметру			Параметричний індекс		
			Π_{nj}	Π_{ej}	$\Pi_{\phi j}$	k_{nj}	k_{ej}	$k_{\phi j}$
Індекси споживчої цінності								
1	П-1	0,15	100	100	100	1,00	1,00	1,00
2	П-2	0,08	100	100	90	1,00	1,00	0,90
3	П-3	0,06	7	5	6	1,71	1,00	1,2
4	П-6	0,13	0,80	0,90	0,70	0,90	1,00	0,80
5	П-7	0,11	0,70	0,85	0,80	1,12	1,00	0,94
6	В-1	0.07	35000	50000	20000	1,41	1,00	0.40

Продовження таблиці 2.15

7	В-3	0,06	41	24	12	0,60	1,00	0,50
Загальний індекс споживчої цінності $K_{cn} = \sum r_j k_j$						0,70	0,66	0,56
Індекси економічних витрат								
1	П-4	0,09	1000	1100	900	1,10	1,00	0,82
2	Р-4	0,10	40000	50000	42000	1,25	1,00	0,84
3	Р-5	0,08	25000	20000	20000	0,8	1,00	1
4	Р-6	0,07	400	400	450	1	1	1,12
Загальний індекс споживчої цінності $K_{ек} = \sum r_{\alpha} k_{\alpha}$						0,36	0,34	0,32

За даними табл. 2.15 розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності:

- фактичне значення показника: $I_k = 0,70 / 0,36 = 1,94$
- нормативне значення показника: $I_k = 0,66 / 0,34 = 1,94$
- еталонне значення показника: $I_k = 0,56 / 0,32 = 1,75$.

Таким чином, фактичне значення інтегрального показника конкурентоспроможності не відрізняється від нормативного, а від еталонного – на 0,19 пункти, або на 9,8%, що є достатньо позитивним для діяльності підприємства. Рівень споживчої ефективності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» в конкурентних умовах функціонування повністю відповідає нормативним параметрам і наближається до повного задоволення споживачів. Маючи необхідне обладнання, площі для виробництва та попиту, керівництву компанії необхідно звернути увагу на збільшення виробничої потужності.

Методика оцінки оперативної конкурентоспроможності була використана для аналізу трьох основних конкурентів: підприємство № 1 – ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»; підприємство № 2 – ПуАТ «Нововолинський ливарний завод»; підприємство № 3 – ПрАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського» (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Конкурентоспроможність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та підприємств-конкурентів у 2018 р.

Складова	Оперативна конкурентоспроможність			Стратегічна конкурентоспроможність		
	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПуАТ «Нововолинський ливарний завод»	ПрАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського»	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПуАТ «Нововолинський ливарний завод»	ПрАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського»
Виробнича	1,38	1,25	1,08	0,84	0,74	0,83
Кадрова	1,19	1,04	1,10	1,21	0,89	1,01
Збутова	1,18	1,12	1,15	0,88	0,80	0,78
Фінансова	4,05	1,16	1,34	1,91	0,99	1,22
Інноваційно-інвестиційна	0,97	0,71	0,84	0,89	0,73	0,87
Всього	1,75	1,07	1,10	1,15	0,83	0,94

Джерело: складено автором

Найнижчим рівнем конкурентоспроможності відрізняється ПуАТ «Нововолинський ливарний завод», для якого характерне значення коефіцієнтів конкурентоспроможності як для оперативної, так і для стратегічної конкурентоспроможності (а саме: 1,07 – оперативна; 0,83 – стратегічна).

Для ПрАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського» визначено достатньо високий рівень оперативної конкурентоспроможності (1,10), проте коефіцієнт стратегічної конкурентоспроможності менший за 1 (0,94). Інтегральний показник конкурентоспроможності, визначений через добуток коефіцієнтів оперативної та стратегічної конкурентоспроможності, для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2017 р. склав 2,01 ум. од., що свідчить про досить високий рівень конкурентоспроможності даного підприємства порівняно з іншими підприємствами галузі.

На рис. 2.13 наведено результати оцінки загальної конкурентоспроможності аналізованих підприємств.

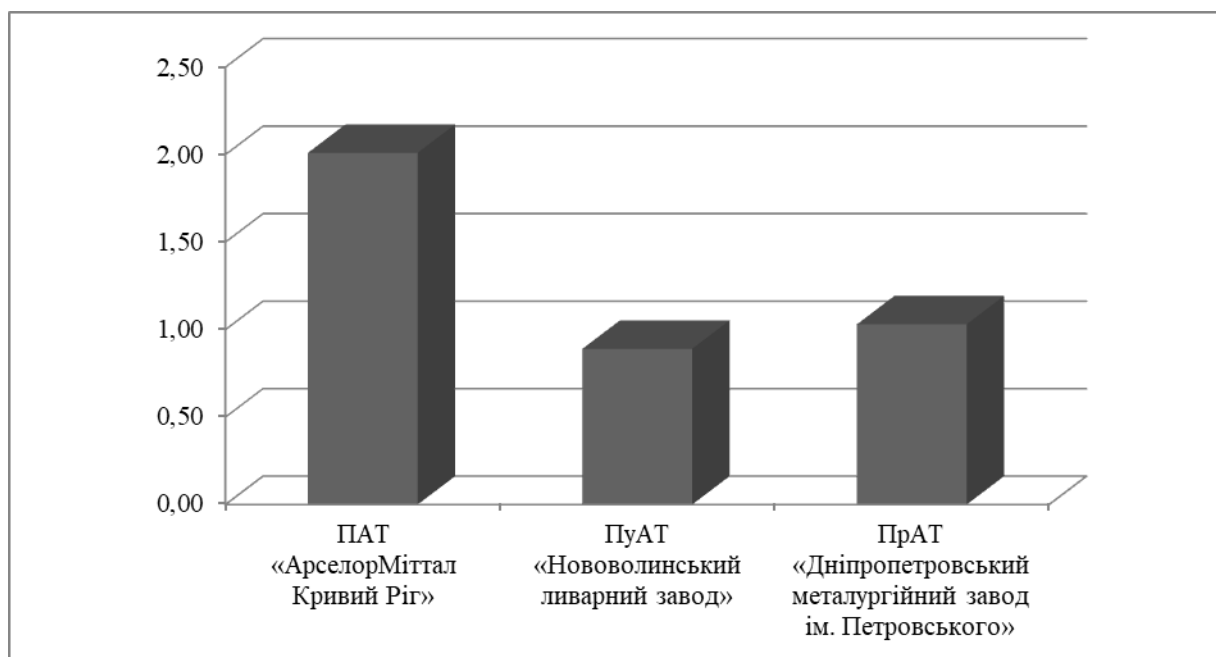


Рисунок 2.13 – Графічне зображення коефіцієнтів загальної конкурентоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та підприємств-конкурентів

Джерело: складено автором

Найвищим рівнем конкурентоспроможності серед досліджуваних підприємств відрізняється ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», найнижчим – ПуАТ «Нововолинський ливарний завод».

Таким чином, з метою розвитку конкурентного потенціалу конкретні дії для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» передбачати:

- спроби підняти конкурентний бар'єр для претендентів на лідерство в новачків через збільшення витрат на рекламу та стимулювання збуту;
- перехід до більш вираженої персоналізації обслуговування і використання інших доповнень для посилення лояльності споживачів та ускладнення або подорожчання їхнього переходу до продукції конкурентів;
- розширення параметричного ряду продукції, щоб закрити для конкурентів можливі вільні ніші;
- збереження розумних цін і привабливої якості;
- створення нових потужностей, щоб випередити зростання ринкового попиту й блокувати потенціал розширення дрібних конкурентів;

- здійснення інвестування, що забезпечує конкурентоспроможність за витратами і технологічний розвиток;
- укладання ексклюзивних контрактів з кращими постачальниками й дилерами.

Все вищезазначене буде сприяти зміцненню конкурентних позицій ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на ринку і забезпечить утримання конкурентних переваг на перспективу, що необхідно для високого рівня конкурентоспроможності.

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

З метою врахування усіх наявних джерел та інструментів аналізу конкурентоспроможності продукції проведемо кореляційний аналіз низки фінансових показників для визначення щільності зв'язку між результативною ознакою та факторними величинами та регресійний аналіз для побудови економіко-математичну модель.

Серед усієї сукупності факторів, на наш погляд, найбільший вплив на формування конкурентоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» здійснюють вплив економічні фактори, а саме: обсяг чистого доходу, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати та інші витрати. Адже рівень розвитку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та конкурентної позиції підприємства, порівняно з його основними підприємствами-конкурентами, передусім порівнюються основними економічними показниками діяльності підприємства.

Одним із факторів оцінки рівня конкурентоспроможності продукції підприємства, що відображає прибуткову діяльність підприємства, є чистий дохід від реалізованої продукції. Вказаний показник характеризує успішність та конкурентні переваги продукції на ринку.

Ефективним засобом уникнення громіздких розрахунків є пакет «Аналіз даних» в програмному комплексі MS Excel, який дозволяє швидко проводити економіко-математичні розрахунки, будувати багатofакторні лінійні та нелінійні моделі тощо.

Припустимо, що зв'язок між результативною і факторними ознаками описується лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4, \quad (2.7)$$

де $0, \dots, n$ – це індекси;

y – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн.),

x_1 – адміністративні витрати (тис. грн.),

x_2 – витрати на збут (тис. грн.),

x_3 – інші операційні витрати (тис. грн.),

x_4 – інші витрати (тис. грн.),

a_0 – вільний член рівняння регресії,

a_i – коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результуючий показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру ($i = 1, 4$).

Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу представлено у таблиці 2.17:

Таблиця 2.17 – Основні фінансові показники діяльності підприємства за 2015-2017 рр. (тис. грн)

Показники	Роки				Відхилення 2018 / 2015 рр.	
	2015	2016	2017	2018	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	73924	90511	106526	115821	+41897	+56,68
Адміністративні витрати	6814	9849	10264	10911	+4097	+60,13
Витрати на збут	658	630	931	1011	+353	+53,65
Інші операційні витрати	69965	86282	133941	113682	+43717	+62,48
Інші витрати	698	1465	1085	2441	+1743	+249,71

Джерело: складено автором

З метою виявлення основних факторів, що впливають на чистий прибуток діяльності підприємства, потрібно провести кореляційний аналіз окремих фінансових показників діяльності підприємства. Для його проведення використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Кореляція»), результати представлено у таблиці 2.18:

Таблиця 2.18 – Результати кореляційного аналізу рентабельності підприємства

Показник	Чистий дохід	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші опер. витрати	Інші витрати
Чистий дохід	1				
Адміністративні витрати	0,989	1			
Витрати на збут	0,995	0,784	1		
Інші опер. витрати	-0,612	-0,571	-0,574	1	
Інші витрати	0,613	0,606	0,597	0,0173	1

Джерело: складено автором

Оцінка тісноти зв'язку між досліджуваними ознаками здійснювалась із використанням шкали Чеддока, характеристика представлена у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19 – Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

Показник	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші опер. витрати	Інші витрати
Чистий дохід	дуже тісний	дуже тісний	помітний	помітний

Джерело: складено автором

Як підсумок таблиці тісноти зв'язку, чистий дохід має дуже тісний зв'язок з витратами на збут, що в свою чергу характеризує конкурентоспроможність підприємства.

За результатами кореляційного аналізу можна зробити висновок (табл. 2.19), що між чистим доходом і адміністративними витратами та витратами на збут спостерігається дуже тісний зв'язок, між чистим доходом і фінансовими витратами та іншими операційними витратами – помітний.

Для встановлення форми зв'язку між досліджуваними ознаками потрібно провести регресійний аналіз. Для його проведення використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Регресія»), результати представлені у табл. 2.20.

Таблиця 2.20 – Регресійна статистика

Показник	Значення
Множинний R	0,999983
R-квадрат	0,999966
Нормований R-квадрат	0,999828
Стандартна помилка	7107,201

Джерело: складено автором

Скорегований коефіцієнт детермінації $R^2=0,9998$ (таблиця 2.21), тобто зміна результативної ознаки на 99,98 % спричинена зміною факторних.

Таблиця 2.21 – Результати дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	4	1,4712	3,6711	7269,554	0,008796
Залишок	1	50512302	50512302		
Всього	5	1,4712			

Джерело: складено автором

Результати дисперсійного аналізу вказують на надійність отриманої моделі, тобто рівняння регресії (його коефіцієнти) значиме (на 95%), вплив випадкових факторів відсутній (табл. 2.22).

Таблиця 2.22 – Результати регресійного аналізу

Показник	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижние 95%	Верхние 95%
Чистий дохід	66325,6	5,77274302	0,109196641	-459866,045	1225627,395
Адміністративні витрати	8,2	-7,767260866	0,081513541	-168,706192	40,69806409
Витрати на збут	0,6	20,86224539	0,030492062	5,182777965	21,3311619
Інші опер. витрати	3,1	14,17485019	0,044837636	4,557783507	83,42246826
Інші витрати	2,2	-10,96977685	0,057874018	-53,0136482	3,888091254

Джерело: складено автором

За результатами регресійного аналізу (таблиця 2.22), оскільки для усіх показників Р-значення менше 0,5, то коефіцієнти можна вважати ненульовими, отже, факторні ознаки впливають на результативну.

Оцінка статистичної значимості параметрів регресії здійснюється за допомогою t-критерія (табл. 2.17), при значеннях t-статистики, які менші $t_{\text{табл}}$ (0,95; $n - m - 1$) = 0,078, природа формування параметрів a_i є випадковою, інакше, слід визнати статистичну значимість параметра. Отже, природа параметра a_1 (пов'язаний із ознакою адміністративні витрати) випадкова, інші параметри (a_2, a_3, a_4) – статистично значимі.

Надійні інтервали для параметрів лінії регресії:

$$-168,7 < a_1^* < 40,7;$$

$$5,2 < a_2^* < 21,3;$$

$$4,5 < a_3^* < 83,4;$$

$$- 53,0 < a_4^* < 3,9.$$

Рівняння множинної регресії має вигляд:

$$y = 382880,7 - 64,0x_1 + 13,3x_2 + 44,0x_3 - 24,6x_4. \quad (2.8)$$

Отже, якщо адміністративні витрати зростуть на одиницю, то чистий дохід зменшиться на 64,0 од.; при збільшенні витрат на збут на одиницю, чистий дохід зросте на 13,3 од.; при зростанні інших операційних витрат на одиницю, чистий дохід збільшиться на 44,0 од.; при зростанні інших витрат на одиницю, чистий дохід зменшиться на 24,6 од.

Для аналізу впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу у припущенні, що вплив інших факторних ознак відсутній потрібно визначити коефіцієнти еластичності:

$$\varepsilon = a_i \times \frac{x_i}{y}, i = 1, 4. \quad (2.9)$$

Тож, якщо адміністративні витрати зростуть на 1 %, то чистий дохід зменшиться на 0,6%; якщо витрати на збут зростуть на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 1,1 %; якщо інші операційні витрати зростуть на 1 %, то чистий дохід зменшиться на 0,1 %; зростання інших витрат майже не вплине на зміну чистого доходу.

Отже, серед усієї сукупності факторів, за результатами дослідження, найбільший вплив на обсяг чистого доходу, як одного із критеріїв оцінки рівня конкурентоспроможності здійснюють адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Тому реклама, як частина витрат на збут, допоможе підвищити рівень конкурентоспроможності продукції підприємства. Адже рівень розвитку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та конкурентної позиції підприємства, порівняно з його основними підприємствами-конкурентами, передусім порівнюються основними економічними показниками діяльності підприємства.

Висновки до розділу II

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є одним з найбільших виробників сталевого прокату в Україні, спеціалізується на виробництві довгомірного прокату, зокрема, арматури і катанки із звичайних і низьколегованих марок сталі, також виробляє агломерат, концентрат, кокс, чавун, сталь, сортовий і фасонний прокат.

Упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 41897 тис. грн. або на 56,68% та збільшення собівартості реалізованої продукції підприємства на 56631 тис. грн. або на 74,20%. Варто відзначити, що зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» вплинуло на збільшення валового прибутку підприємства упродовж 2015-2018 рр. на 14734 тис. грн. або на 614,43%.

Також упродовж 2015-2018 рр. спостерігаємо зростання фінансового результату від операційної діяльності підприємства на 4505 тис. грн. або на 38,39, що сталося за рахунок збільшення інших операційних доходів на 58396 тис. грн. або на 85,75%. Варто відзначити, що протягом 2015-2019 рр.

спостерігаємо поліпшення фінансового стану підприємства, що пов'язано із прибутковою діяльністю ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» станом на 30.09.2019 р. (чистий прибуток склав 5062 тис. грн.).

Визначення стратегічних напрямів розвитку внутрішнього ринку металопродукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», чорної металургії, гірничорудної і коксохімічної промисловості, виробництва феросплавів, вогнетривів, агломераційного та доменного виробництва, сталеплавильного, прокатного, виробництва труб, переробки брухту чорних і кольорових металів, вторинних ресурсів дозволяють запобігти падінням цін та збільшити частку світового ринку, який належить виробникам України.

Виявлено, що якщо адміністративні витрати зростуть на 1 %, то чистий дохід зменшиться на 0,6%; якщо витрати на збут зростуть на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 1,1 %; якщо інші операційні витрати зростуть на 1 %, то чистий дохід зменшиться на 0,1 %; зростання інших витрат майже не вплине на зміну чистого доходу. Так, якщо адміністративні витрати зростуть на одиницю, то чистий дохід зменшиться на 64,0 од.; при збільшенні витрат на збут на одиницю, чистий дохід зросте на 13,3 од.; при зростанні інших операційних витрат на одиницю, чистий дохід збільшиться на 44,0 од.; при зростанні інших витрат на одиницю, чистий дохід зменшиться на 24,6 од.

РОЗДІЛ III. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ СПРЯМОВАНИХ НА ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПАТ “АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ”

3.1. Резерви та напрями зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Останнім часом в умовах глобалізації економіки спостерігається посилення конкуренції, притаманне для всіх країн і галузей економіки. Бурхлива ринкова активність, характерна для вітчизняного ринку, супроводжується процесами виникнення та розвитку великої кількості нових металургійних підприємств та торгових марок, що сприяє подальшому загостренню конкуренції. З переходом до ринкових відносин українські металургійні підприємства змушені витримувати конкуренцію не тільки на зовнішньому ринку, а й на внутрішньому. Однією з головних причин низької конкурентоспроможності українських металургійних підприємств є недостатня здатність боротися за розширення своєї частки на внутрішньому та зовнішньому ринках, просувати свої товари та завойовувати споживача, поставивши інтереси останнього в центр своєї виробничої та комерційної діяльності. У зв'язку з цим постає гостра проблема оцінки рівня конкурентоспроможності, а тому підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників має стати найважливішим пріоритетом їх конкурентної політики.

Для модернізації ГМК та покращення конкурентоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» доцільно розглянути наступні положення, які можуть бути вирішені на державному рівні [60]:

- Спрямованість науково-технічних досліджень на вирішення практичних завдань промислового виробництва. Найбільш вагомі досягнення вітчизняної науки отримані в тісній співпраці з підприємствами. Металургійні

підприємства, які перебувають у приватній власності, практично не фінансують науково-дослідні роботи, в тому числі спрямовані на перспективу.

– В ГМК України недостатньо використовуються результати вітчизняних високоефективних розробок, що були створені за рахунок країни. Нині найчастіше модернізація українських підприємств відбувається шляхом закупівлі іноземного обладнання і засобів автоматизації, що навіть не були випробувані на практиці.

– В даний час вітчизняні вчені фактично не мають доступу до об'єктів промисловості, що значною мірою обмежило потенційні можливості практичної реалізації передових досягнень вітчизняної науки. При цьому законодавчі важелі впливу на власників підприємств, які б змусили їх діяти в інтересах держави, відсутні.

– Втрата тісної взаємодії науки з виробництвом не дозволяє реалізувати в Україні багато проектів, які в той же час привабливі для зарубіжних споживачів. Тому доцільно на державному рівні визначити кілька металургійних підприємств в якості базового полігону для промислових випробувань і впровадження результатів наукових досліджень, а також розгляд питання про збереження державної частки акцій підприємств та збереження впливової частки в їх управлінні. Це дозволить зберегти державний вплив на формування науково-технічної політики перспективного розвитку промисловості.

– В Україні назріла необхідність формування прозорих джерел фінансування наукових досліджень та посилення ролі держави в проведенні науково-технічної політики в промисловості. Рівень фінансування української науки в 10 разів менше світових показників. Це фактично призводить до неможливості створення і використання наукових досягнень. Відновлення престижу вітчизняної науки, створення сприятливих умов для її розвитку, в тому числі в галузі металургії, потребує фінансових ресурсів на рівні не менше 1,7% від ВВП.

– Однією з форм посилення результативності наукових розробок може бути відновлення координаційної діяльності та ролі головних науково-дослідних інститутів в галузях промисловості для формування науково-технічної політики їх розвитку. Роль координатора може виконувати Науково-технічна рада Міністерства промислової політики або за його дорученням головного інституту певного напрямку. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є створення механізму обов'язкового залучення науково-дослідницького інститутів і НАН України для проведення експертизи інноваційних проектів, пропонованих для реалізації на промислових підприємствах України, що дозволить ефективно здійснювати єдину скоординовану державну науково-технічну політику при модернізації галузі [60].

– Підготовка наукових кадрів. Відсутність ефективної державної підтримки науково-технічного потенціалу в Україні призвело до втрати інтересу молоді до наукової діяльності, міграції талановитих випускників ВУЗів за кордон. Руйнується фундамент минулих і нових наукових розробок, на якому базується економічний розвиток країни в цілому [50].

Реалізація запропонованих заходів дозволить підсилити науково-технічний потенціал України, прискорити впровадження результатів наукових досліджень у промисловості, підвищити конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і світових ринках, зменшити залежність України від коливань світової економіки.

Отже, за наявного фінансово-економічного стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», коли фінансових ресурсів ледь вистачає на підтримку виробничого процесу, розраховувати на швидку структурну перебудову відповідно до сучасних тенденцій галузі та різке підвищення конкурентоспроможності галузі вкрай важко. Вивчення поставленої проблеми дозволить запобігти негативних результатів у вітчизняній чорній металургії.

3.2. Обґрунтування доцільності пропозицій щодо зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Металургія є базовою галуззю економіки країни, забезпечуючи завантаження машинобудівних підприємств і успішне функціонування гірничодобувної промисловості, житлово-комунального господарства та інших галузей, які використовують вироблені з сталі УНС. УНС (Ultra High Carbon) - модифікована високовуглецева сталь з мінімумом (або повною відсутністю) добавок, на зразок 1095. За допомогою спеціалізованого технологічного процесу в сталі піднімають вміст вуглецю. Досягається для УНС ефективна твердість гарту 64-66 HRC. Негативним моментом є крихкість. Виробники сировини, використовуваного в металургійному виробництві, теоретично можуть поставляти свою продукцію виключно на експортні ринки, однак економічно більш вигідним вважається експорт продукції з більш високою доданою вартістю, що дозволяє не тільки отримати велику величину прибутку, але і створити додаткові робочі місця в країні-експортері. Наявність власного металургійного виробництва в національній економіці також формує передумови для ефективної роботи металоспоживаючих галузей, використання імпортного сталі УНС в виробничих процесах яких призводить до підвищення собівартості продукції, що виробляється, зниження рентабельності продажів і втрати ринків збуту.

Отже, відповідно до проведеного дослідження внутрішнього та конкурентного середовища ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», варто визначити проблеми, що впливають на погіршення ефективності діяльності підприємства: невисокі темпи зростання внутрішнього ринку продажів металургійної продукції у натуральному виразі; високі темпи зростання вартості продажів однієї умовної упаковки металургійної продукції; відносно низька ємність внутрішнього ринку продажів металургійної продукції. На рівень конкурентоспроможності підприємства значний вплив здійснює асортиментна

політика металургійної продукції. Тому для підвищення конкурентних переваг підприємства варто посилити саме продуктову стратегію.

З метою підвищення рівня конкурентоспроможності потенціалу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» пропонуємо розробити стратегію продуктової диференціації. Слід відзначити, що метою диференціації є надання товару відмінних (у порівнянні з товаром основних конкурентів) властивостей, які важливі для покупця.

Диференціація означає здатність підприємства забезпечити унікальність і більш високу цінність (у порівнянні з конкурентами) продукту для покупця з точки зору рівня якості, наявності його особливих характеристик, методів збуту, післяпродажного обслуговування. Диференціація може приймати різні форми: технологічну досконалість, кращий дизайн продукту (продуктова диференціація); імідж підприємства, марки (диференціація іміджу); особливий сервіс (сервісна диференціація).

Отже, для ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» пропонуємо реалізувати продуктову диференціацію. Перспективним напрямком розвитку асортименту ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є виробництво сталі УНС.

В даний час як за кордоном, так і в Україні визначилася тенденція до зниження вмісту сірки відповідно новим стандартам, і змінилися технічні умови на сталь багатьох марок сталі. Це викликано необхідністю усунення анізотропії сталі УНС та прагненням до підвищення ударної в'язкості сталей, що експлуатуються при низьких температурах. Тому логічним і виправданим при конвертерному виробництві сталі УНС з пониженим вмістом сірки є скорочення її кількості за рахунок застосування знесірчуваної сталі УНС в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Зазвичай доменні цехи не завжди в змозі забезпечити стабільне отримання якісної сталі УНС при одночасному збереженні високої продуктивності й економічності процесу. Тому все більш широке застосування для підвищення якості сталі УНС отримує позапічне рафінування, що забезпечує виплавку високоякісних сталей з вмістом сірки менш як 0,01%.

Існує велика кількість різноманітних технологій позапічної десульфурзації сталі УНС. Досвід позапічної обробки сталі УНС свідчить, що найбільш ефективними матеріалами для десульфурзації сталі УНС в промисловому виробництві є магнієвмісні матеріали.

Вдосконалення технологічних розрахунків при рафінуванні сталі УНС від шкідливих домішок, включаючи видалення сірки з сталі УНС є важливим завданням. Все це підтверджує актуальність вирішення проблеми отримання аналітичних рівнянь для керування процесом видалення сірки з сталі УНС.

Залежно від складу шихти процес сталеваріння може відбуватися з окисненням або без нього. Сталеваріння з окисненням відбувається тоді, коли до складу шихти входить чавун; без окиснення, коли шихту (скрап або скрап і легуючі елементи) лише переплавляють (це має місце у процесі виплавляння легованих сталей).

Використовуючи досвід виробництва сталі плануємо в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» запровадити нову лінію по виробництву сталі УНС. Виробничі потужності та завантаженість обладнання за 2019 рік наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Виробнича потужність та завантаженість обладнання ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на 2019 рік

Найменування продукції	Максимальний випуск продукції, тис. м	Фактичний випуск продукції, тис. м	Завантаженість обладнання, %
Прокат	212,20	197,75	93,19
Катанка	123,28	74,48	60,42
Смуга	154,68	123,98	80,15
Інша металургійна продукція з сталі	243,22	204,36	84,02
Всього	732,38	600,57	82

Джерело: складено автором

Максимальний випуск продукції був розрахований виходячи з максимальної потужності обладнання в цеху, відповідно до норм експлуатації обладнання [45].

Згідно з табл. 3.1 було проаналізовано цехи підприємства в м.Кривий Ріг, які виготовляють продукцію ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та визначено, що найменш завантаженим є цех з виробництва катанки лише на 60,42%. Тому виробництво сталі УНС пропонується виготовляти в цьому цеху. Отже, завантаженість обладнання по виробництву сталі УНС буде становити 39,58%. Тому плануємо випуск сталі УНС на існуючому вже обладнанні – 48,8 тис. м на рік (123,28 тис. м – 74,48 тис. м = 48,8 тис. м).

Відповідно до даних табл. 3.1 у ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» існують невикористані потужності. Підприємство планує випускати сталь УНС, тому обладнання, яке має підприємство, дозволяє випускати цю продукцію, без закупівлі нового обладнання. Сировина для виробництва сталі УНС наведена в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Сировина та матеріали для виробництва сталі УНС

№ п.п.	Назва продукту	Мас. Частка, %
1	2	3
1	М'яка сталь	40,1
2	Технічне залізо	11,5
3	Тверда сталь	2,1
4	Вуглець	9,8
5	Фосфор	8,5
6	Сірка	7,7
7	Магній	4,5
8	Кальцій	4,2
9	Вода	0,7
10	Доломіт	5,3
11	Допоміжні матеріали	5,6

Джерело: складено автором

Іншим заходом для підвищення коневурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» було запропоновано розміщення реклами на білбордах. Перевага білбордів в полягає в тому, що реклама надає можливість охопити аудиторію багато разів за короткий проміжок часу; направлена як на водіїв так і на пасажирів, перехожих; це відносно недорогий спосіб рекламування з точки зору маркетингу та відносно інших видів реклами; великі розміри привертають більшу увагу, порівняно з іншими рекламними форматами. Дані конструкції найбільш вигідно встановлювати у містах на

великих транспортних розв'язках. Передбачається, що білборди з рекламою нового товару будуть встановлені в наступних містах – Київ, Харків, Одеса, Дніпропетровськ, Львів. Вартість таких конструкцій відрізняється в залежності від кількості населення міста.

3.3. Розрахунок витрат на реалізацію заходів з підвищення конкурентоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Проведемо розрахунок витрат на виробництво та реалізацію продукції:

1. Розрахунок витрат на сировину і матеріали. Розрахунок вартості сировини на 1 м сталі УНС наведений в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Розрахунок вартості сировини на 1 м виробництва сталі УНС

Вид сировини та основних матеріалів	Одиниця виміру	Норми витрат на 1 м виробу	Ціна одиниці сировини, грн.	Сума, грн.
1	2	3	4	5
М'яка сталь	м	1,27	110	139,7
Технічне залізо	м	0,6	20,2	12,12
Тверда сталь	м	1,39	22	30,58
Вуглець	м	1,95	18,25	35,59
Фосфор	м	1,39	33,1	46,01
Сірка	м	0,85	9,8	8,33
Магній	м	0,01	11,2	0,11
Кальцій	м	0	32,8	0,33
Доломіт	м	0,04	9,63	0,39
Допоміжні матеріали	м	0,04	5,57	0,22
Всього		х		273,15
Допоміжні матеріали:		х		8,7
- Деталі, переважно дрібні, що піддаються цементації і гартуванню	шт.	3	0,16	0,48
- Зварні конструкції	шт.	12	0,25	3
- Крупні відповідальні деталі	шт.	3	1,74	5,22
Транспортно-заготівельні витрати (6%)	-	-	-	16,39
Всього по статті	-	-	-	298,24

Джерело: складено автором

На основі вищенаведених даних витрати по статті «Сировина і матеріали» становлять 298,24 грн. на 1 м. На весь запланований обсяг виробництва сталі УНС необхідно 14554151,14 грн.

2. Розрахунок витрат на паливо, енергію на технологічні цілі (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Розрахунок витрат на паливо, електроенергію на технологічні цілі на 1 м сталі

Енерговитрати	Одиниця виміру	Тариф, грн	Норма витрат на 1 м	Сума, грн
Електроенергія	за обсяг, спожитий до 3000 кВт·год електроенергії на місяць	0,75	18	13,5
Вода	за 1 м ³	21,75	5	108,75
Паливо	за л	33	2	66
Всього по статті	-	-	-	188,25

Джерело: складено автором

Отже, на основі даних табл. 3.5, витрати по статті «Паливо та енергія на технологічні цілі» становлять 188,25 грн. на 1 м.

3. Розрахунок основної заробітної плати по статті калькуляції «Основна заробітна плата» (табл. 3.5). Приймаємо, що робітники будуть працювати по 8 годин 5 днів на тиждень.

Таблиця 3.5 – Основна заробітна плата робітників, що працюють за погодинною системою оплати праці

Професія	Кількість робітників на зміну	Тарифний розряд	Годинна тарифна ставка, грн.	Тривалість зміни, год.	Тарифний фонд заробітної плати змінний грн. / день	Число діб роботи на рік	Річний фонд заробітної плати змінний, грн.
Майстер	1	3	30.91	8	247,28	244	60336,32
Робітник	1	3	30.91	8	247,28	244	60336,32
Начальник	1	4	33.93	8	271,44	244	66231,36
Машиніст	1	3	30.91	8	247,28	244	60336,32
Укладальник	1	2	27.14	8	217,12	244	52977,28
Всього	5	-	-	-	1230,4	-	300217,6

Джерело: складено автором

Норма виробітку в зміну 200 метрів ($48800 \text{ м} / 244 \text{ дні} = 200 \text{ м} / \text{день}$). Основна середня місячна заробітна плата працівника, задіяного у виробництві, складає $300217,6 \text{ грн} : 48,8 \text{ тис. м} = 6152 \text{ грн}$. Приймаємо, що в середньому робітники працюватимуть 20 днів/місяць. Норма виробітку за місяць становитиме 4000 м. Тому заробітна плата за 1 м виготовленої продукції дорівнює $6152 \text{ грн} : 4000 \text{ м} = 1,54 \text{ грн/м}$.

4. Розрахунок додаткової заробітної плати (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Розрахунок доплат до заробітної плати

Вироби	Основна заробітна плата, грн.	Розмір доплат, %	Доплата, грн.
Сталь УНС	6152	10	615,2

Джерело: складено автором

Отже, додаткова заробітна плата на одного робітника, який був найнятий для виробництва сталі УНС становитиме 615,2 грн на виготовленої продукції. На 1 метр додаткова зарплата буде дорівнювати 0,15 грн.

5. Розрахунок відрахувань на соціальні заходи (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Розрахунок відрахувань на соціальні заходи

Вироби	Заробітна плата, грн.		Всього фонд оплати праці, грн.	Відрахування на соц. заходи, %	Сума нарахувань на заробітну плату, грн.
	Основна	Додаткова			
Сталь УНС	6152	615,2	6767,2	22	1488,78

Джерело: складено автором

6. Розрахунок витрат на утримання та експлуатацію устаткування

Для виплавки сталі на підприємстві використовують киснево-конверторну піч, залишкова вартість печі 2520000 грн. Строк експлуатації 15 роки. Сума місячної амортизації становитиме 9545,45 грн/міс. Витрати на поточний ремонт складатимуть 12000 грн і затрати праці ремонтного

працівника (форма зайнятості – неповна) складатимуть 2086,5 грн/міс. Тобто витрати на утримання та експлуатацію на 1 м становитимуть $(9545,45 + 2086,5 + 12000) / 4000 \text{ м} = 5,91 \text{ грн.}$

7. Загальновиробничі витрати :

Нехай виробництво сталі УНС на плановий рік становитиме 7,35% від загальної кількості виробленої продукції. При річних загальновиробничих витратах 892520 грн на виробництво сталі УНС припадатиме 65600,22 грн/міс. Таким чином сума ЗВВ на 1 м становитиме 1,37 грн.

8. В якості бази для розподілу адміністративних витрат приймаємо випуск продукції. Так як частка нової продукції у загальному обсязі виробництва становить 7,35%, адміністративні витрати на її виробництво так само приймемо у розмірі 7,35% від адміністративних витрат по підприємству. Таим чином, адміністративні витрати на виробництво сталі УНС в рік складатиме $1091000 \text{ грн} * 7,35\% = 801885 \text{ грн}$, а в розрахунку на 1 м становитиме 16,43 грн.

9. В середньому на підприємстві витрати на збут становлять 1011 тис. грн $* 7,35\% / 48,8 \text{ тис. шт} = 1,68 \text{ грн/м продукції.}$

Таблиця 3.8 – Планова калькуляція сталі УНС на 1 м

№	Найменування статей калькуляції	Витрати, грн.
1	2	3
1	Сировина і матеріали	298,24
2	Паливо та енергія	188,25
3	Основна заробітна плата робітників	1,54
4	Додаткова заробітна плата	0,15
5	Відрахування на соціальні заходи	0,37
6	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	5,91
7	Загальновиробничі витрати	1,37
8	Виробнича собівартість	495,83
9	Адміністративні витрати	16,43
10	Витрати на збут	1,68
11	Повні витрати	513,94

Джерело: складено автором

Отже, повні витрати на виробництво запланованого обсягу сталі УНС :

$$513,94 \text{ грн.} \times 48800 \text{ м} = 25080272 \text{ грн.}$$

Наступним кроком розрахуємо виробничу ціну підприємства (табл. 3.9).

Таблиця 3.9 – Розрахунок виробничої ціни сталі УНС за 1 м

№	Показники	Сума грн.
1	Собівартість	513,94
2	Виробнича ціна підприємства (без ПДВ)	565,33
3	ПДВ 20%	113,06
4	Виробнича ціна з ПДВ	678,39

Джерело: складено автором

Виробнича ціна підприємства = Собівартість × Рівень рентабельності підприємства = 513,94 грн * 10% = 565,33 грн.

Визначимо собівартість та прибуток від реалізації сталі УНС. Дані зобразимо в табл. 3.10.

Таблиця 3.10 – Розрахунок собівартості та прибутку на плановий випуск сталі УНС

Показник	На 1 м сталі	Плановий випуск – 48,8 тис. м
Собівартість, грн.	495.83	24196504
Виручка від реалізації, грн.	678.39	33105432
Чистий дохід, грн.	565.33	27588104
Валовий прибуток, грн.	69.5	3391600
Прибуток до оподаткування, грн.	51,39	2507832
Податок на прибуток, грн	10,28	501566
Чистий прибуток, грн	41,11	2006168

Отже, при впровадженні нового виду сталі УНС на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» чистий прибуток збільшиться на 2006168 грн.

Для іншої рекомендації, а саме розміщення на території України білбордів на 3 місяці, також визначимо витрати. В ціну входять витрати на розробку візуальної інформації та його встановлення. Отже, в табл. 3.11 розрахуємо витрати на вищезазначену маркетингову кампанію.

Таблиця 3.11 – Витрати на білборди

Місто	Кількість	Ціна (Без ПДВ), грн/місяць	Вартість, грн/місяць	Вартість за 3 місяці, грн
Київ	75	2800	210000	630000
Харків	50	2800	140000	420000
Одеса	25	2800	70000	210000
Львів	35	2400	84000	252000
Дніпро	35	1800	63000	189000
Всього	220	12600	567000	1701000

Джерело: складено автором

В результаті проведення даного заходу прогнозується збільшення чистого доходу на 2%. Таким чином, чистий дохід становитиме 115821 тис. грн * 2% = 2316 тис. грн.

3.4. Оцінка економічної ефективності заходів спрямованих на зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»

Пропонуємо проаналізувати, як дані рекомендації змінять звіт про фінансові результати на початок 2019 року.

Таблиця 3.12 – Звіт про фінансові результати з врахуванням рекомендацій.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ					
Стаття	Код рядка	За звітний період	1*	2*	Σ
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	115821	27588	2316	145725
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(132953)	(24196)	-	(157154)
Валовий: збиток, прибуток	2095	(17132)	3392	-	(13740)
Інші операційні доходи	2120	126495	-	-	126495

Продовження таблиці 3.12

Адміністративні витрати	2130	(10911)	-	-	(10911)
Витрати на збут	2150	(1011)	-	(1701)	(2712)
Інші операційні витрати	2180	(113682)	-	-	(113682)
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(16241)	3392	615	(12234)
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(13959)	3392	615	(9952)
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(13959)	2781	110	(11068)

Джерело: складено автором з урахуванням Додатку Ж.

Замітки:

*- 1 - розробка стратегії продуктової диференціації на основі виробництва та реалізації сталі УНС.

**- 2 – встановлення білбордів в найбільших містах України

Після впровадження даних рекомендацій ми показали змінений звіт про фінансові результати. Результатом є збільшення чистого доходу на 29904 тис. грн. Хоча і собівартість реалізованої продукції збільшилась на 24196 тис. грн, варто зазначити, що зменшився валовий збиток, фінансовий результат від операційної діяльності та непокриті збитки.

Розрахуємо ефективність пропонованих нововведень, для чого здійснимо оцінку основних параметрів фінансового стану до і після проведення заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства (табл. 3.13).

Таблиця 3.13 – Розрахунок показників фінансового стану ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» після впровадження змін

Показник	Сума, тис. грн		Темп приросту, %
	Станом на 01.01.2019	Станом на 31.12.2019	
Коефіцієнт фінансової автономії	0,814	0,816	0,246
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,211	1,455	20,149
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,045	0,082	82,222
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,036	0,097	169,444
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	0,814	0,923	13,391
Рентабельність сукупного капіталу	5,130	7,691	49,927
Фінансова рентабельність, %	6,053	8,034	32,728
Період обороту дебіторської заборгованості	68	74	8,824
Період обороту кредиторської заборгованості	92	136	47,826

З даних табл. 3.13 можемо зробити висновки про те, що розроблені нами заходи спрямовані на зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» матимуть відчутний позитивний ефект для підприємства і, дійсно, сприятимуть покращенню його фінансового становища.

Зокрема, прогнозується підвищення коефіцієнта фінансової автономії та коефіцієнта поточної ліквідності. Також значний позитивний ефект спостерігатиметься і в динаміці показників періоду обороту кредиторської та дебіторської заборгованості.

Звісно, не всі показники покращаться вже в перший рік після введення пропонованих змін. Зокрема, не зміняться прогнозовані показники абсолютної ліквідності підприємства, а рентабельність його діяльності дещо знизиться. Варто також відзначити і те, що в результаті втілення пропонованих нами змін одразу не спостерігатиметься позитивного ефекту в питанні формування власного оборотного капіталу підприємства, однак значно зменшиться його від'ємна сума, що дозволить наблизити підприємство до моменту забезпечення наявності власного оборотного капіталу. І вже, можливо, за підсумками 2019 року ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» матиме власний оборотний капітал.

Таким чином, розроблено рекомендації спрямовані на зростання конкурентоспроможності продукції підприємства та визначено прогнозовані ефекти від її реалізації. З огляду на це можемо говорити, що вона має право на існування й повинна бути втіленою в практичній діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Отже, об'єктивна та своєчасна оцінка фінансового стану підприємств набуває особливого значення за виникнення різних форм власності. Кожен власник повинен використовувати всі наявні та приховані резерви для зростання конкурентоспроможності продукції. Ринкова економіка залучає усі ресурси, щоб одержати найвищий прибуток на кожную вкладену в підприємство гривню. Для досягнення цієї мети необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, рух фінансових ресурсів, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин.

Висновки до розділу III

Отже, для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції пропонуємо в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» запропоновано впровадити у виробництво, на вже існуючих виробничих потужностях, сталі УНС, в результаті чого підприємство отримає додатковий чистий дохід у розмірі 2006168 грн. Також, як результат впровадження даних заходів можна зазначити скорочення непокритих збитків на 2781 тис. грн вцілому по підприємству. Продуктивність праці працівників підприємства збільшиться на 7,30%. Таким чином, запропонований захід є доцільним та актуальним для підприємства. Іншим заходом для підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства було обрано встановлення білбордів в найбільших містах України на 3 місяці. Результатом даного заходу є збільшення чистого доходу на 2% від загального доходу підприємства, а саме на 2316 тис. грн.

Отже, розроблені нами заходи спрямовані на зростання конкурентоспроможності продукції ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» матимуть відчутний позитивний ефект для підприємства і, дійсно, сприятимуть покращенню його фінансового становища. Зокрема, прогнозується підвищення коефіцієнта фінансової автономії та коефіцієнта поточної ліквідності. Також значний позитивний ефект спостерігатиметься і в динаміці показників періоду обороту кредиторської та дебіторської заборгованості.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

В результаті проведеного в дипломній роботі дослідження та розробки рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності продукції, можна зробити ряд висновків висновки.

Конкурентоспроможність підприємства є комплексною системною характеристикою підприємства, яка визначає його здатність протидіяти на ринку підприємствам-конкурентам шляхом ефективного використання наявних ресурсів, виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції та отримання прибутку від ведення господарської діяльності.

Конкурентоспроможність продукції є показником, який характеризує ринкове положення товару в певний момент часу й не відображає довгострокові перспективи розвитку підприємства.

Істотний вплив на забезпечення конкурентоспроможності продукції здійснює наявність привабливої торгової марки, яка є ефективним інструментом маркетингової діяльності.

Оцінка конкурентоспроможності продукції здійснюється зіставленням параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. Від вибору бази порівняння залежить правильність результату оцінки конкурентоспроможності та прийняття рішення. Базою порівняння можуть виступати потреба покупців, величина необхідного корисного ефекту, конкуруючий товар, гіпотетичний зразок, а також група аналогів.

Аналіз конкурентоспроможності продукції був проведений в роботі на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», який є лідером України на ринку сталі. Провівши аналіз основних показників діяльності підприємства протягом 2015-2018 років, було з'ясовано, що чистий дохід підприємства має позитивну динаміку та складає 28932 тис. грн. в 2018 році. Варто також відзначити збільшення собівартості реалізованої продукції підприємства, яка склала 24196 тис.грн, що пов'язано зі зростанням обсягів виробництва та випуску нового

виду продукції. Впродовж досліджуваних років було виявлено зростання валового прибутку підприємства на 2419 тис. грн. Зростає також фінансовий результат від операційної діяльності на 4505 тис. грн. Загалом спостерігається поліпшення фінансового стану підприємства за досліджувані роки, а саме збільшення фінансового результату від операційної діяльності на 2,94%.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» в роботі було запропоновано виробництво та реалізацію нового виду продукції - сталі УНС. Економічне обґрунтування даного заходу було здійснено на основі розрахунку виробничої потужності обладнання підприємства, та визначення найменш завантаженого цеху, в якому виготовляється катанка з максимальним випуском продукції 123,28 тис. м, а реальним – 74,48 тис. м на рік. Отже завантаженість даного цеху дорівнює 60,42%. На основі проведених розрахунків було виявлено, що в даному цеху можна виробити 48,8 тис. м. на рік нової продукції. Обладнання даного цеху дозволяє випускати нову продукцію не купуючи додаткове обладнання. При впровадженні нового виду сталі УНС на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» чистий дохід збільшиться на 27588 тис. грн., а чистий фінансовий результат буде становити 2781 тис. грн.

Також було запропоновано розмістити рекламу на білбордах по найбільших містах України. Чистий дохід від даного заходу становитиме 2% від чистого доходу підприємства за 2018 рік, а саме 2316 тис грн. Хоча витрати на збут складатимуть 1701 тис. грн, але спостерігатиметься збільшення чистого фінансового результату на 110 тис. грн.

Після впровадження на підприємстві двох вищезазначених рекомендацій спостерігаємо зменшення непокритого збитку для підприємства, а саме чистого фінансового результату, який до впровадження заходів складав -13953 тис. грн зменшиться на 2891 тис грн та становитиме -11068 тис грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арнаут І.П. Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності підприємства / І.П. Арнаут // Інноваційна економіка, 2012. – № 3. – С. 111-114.
2. Завьялов П.С. Маркетинг у схемах, рисунках, таблицях / П.С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 496 с.
3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.
4. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом, 2006. – № 2. – С. 83-90.
5. Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятия и их продукции / Л.М. Калашникова // Машиностроитель, 2003. – № 11. – С. 15-18.
6. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Новости, 2006. – 267 с.
7. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York : Free Press, 1990. – 426 p.
8. Экономическая стратегия фирмы // под. ред. А.П. Градова. – СПб. : Специальная литература, 2000. – 589 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
10. Акулич М. Анализ конкурентоспособности продукции в аспекте взаимоотношений с потребителями // Маркетинг, 2003.
11. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес-Информ, 1996. – № 5 – С. 23-27.
12. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара / М.О. Ермолов. – М. : Мысль, 1990. – 229 с.

13. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Андрианов // Экономист, 1997. – № 10. – С. 37-47.
14. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного АО: проблемы и решения / Скударь Г.М. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.
15. Мануйлович Ю. М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Юрій Миколайович Мануйлович // УДК 334.716.009.12. – 2013. – URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua>.
16. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / ИПРЭЭИ НАН Украины. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.
17. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг: Учебное пособие для вузов Юрайт-Издат, 2014 г - 335 с.
18. Портер М.Э. Конкуренция, Научно-популярное издание.- М.:ИД «Вильямс», 2005. - 602 с.
19. Козлов В.С. Общая теория статистики. Учебник для студентов экономических специальностей вузов / В.С. Козлов, Я.М. Эрлих, Д.Г. Долгушевский, П.И. Полушин Изд. 3–е, перераб. и доп. – М.: «Статистика», 1975. – 392 с.
20. Статистический словарь. Издание второе, переработанное и дополненное. Главный редактор М.А.Королев. – М.: «Финансы и статистика», 1989. – 623 с.
21. Большой экономический словарь / Под.ред.А.Н. Азрилиани, - 5-е изд. доп.и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. –1280 с.
22. Ожегов С.М. Словарь русского языка. Около 57000 слов / Под ред. чл. корр. АН СССР Н.Ю.Шведовой. – 20-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1988. - 750 с.
23. Основы экономической теории. Учебник / С.В. Мочерный, В.К.Симоненко, В.В.Секретарюк, А.А.Устенко. Под общ. ред. С.В. Мочерного. – К.: О-во “Знание” КОО, 2000. – 607 с.

24. Осипов В.И. Методы факторного анализа и планирования в промышленности: Учеб. пособие. – К.: УМК ВО при Минвузе УССР, 1989. – 212 с.
25. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2007. - 368 с.
26. Субботин М.Н. Управление конкурентоспособностью продукции промышленных предприятий: Автореферат диссертации/ ГОУ ВПО Волго-Вятская академия государственной службы. – Ижевск, 2009. - 24 с.
27. Магомедов, Ш. Ш. Конкурентоспособность товаров: Учеб. Пособие / Ш. Ш. Магомедов. - М.: Дашкови К, 2003. - 294 с.
28. Реутов В.Е., Вельгош Н.Є. Управління конкурентоспроможністю (Монографія). - Сімферополь: Таврія, 2005. – 200 с .
29. Воронов А. Производительность труда и конкурентоспособность: две стороны медали / А. Воронов. // Человек и труд, 2002. - №12. - С. 66-69.
30. Гарбацевич С.Л. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятий Республики Беларусь: Автореферат диссертации / С.Л. Гарбацевич. Мн. Акад. Упр. При Президенте, 2002. - 20 с.
31. Трубилин А. Конкурентоспособность - главный фактор эффективного производства // АПК: экономика, управление, 2002. - №12. - С.39-46.
32. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Серия "Высшее образование" - М.: ИНФРА-М, 2000. - 312 с.
33. Літвінова В. О. Проблеми класифікації факторів конкурентоспроможності продукції / В. О. Літвінова // УДК 658.5.009. – 2018.
34. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141 [Електронний ресурс]. – URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/>

35. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144 [Електронний ресурс]. – URL : <http://zakon0.rada.gov.ua>

36. Податковий кодекс України від 02.12.2012 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2013. – № 13-14, № 15-16, № 17 [Електронний ресурс]. – URL : <http://zakon0.rada.gov.ua>

37. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст. 356 [Електронний ресурс]. – URL : <http://zakon5.rada.gov.ua>

38. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, N 49, ст. 682 [Електронний ресурс]. – URL : <http://zakon5.rada.gov.ua>

39. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, N 36, ст. 266 [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon0.rada.gov.ua>

40. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377 [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>

41. Про відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 31, ст. 440 [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon0.rada.gov.ua>

42. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

43. Офіційний сайт Метало-торгового порталу [Електронний ресурс]. – URL : <https://www.metalika.ua/>

44. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі України ДП «Держзовнішінформ» [Електронний ресурс]. – URL: <http://dzi.gov.ua/>

45.Офіційний сайт ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» [Електронний ресурс]. – URL : <https://ukraine.arcelormittal.com>

46. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (поточна редакція від 01.04.2017, підстава 1797-19) // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.

47.Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII (поточна редакція від 03.01.2017, підстава 1724-19) // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.

48.Про металобрухт : Закон України від 05.05.1999 № 619-XIV (поточна редакція від 15.09.2016, підстава 1455-19) // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 25. – Ст. 212.

49. Громова Я. А. Стратегічне маркетингове позиціонування металургійної галузі України на світовому ринку і перспективи її розвитку [Електронний ресурс] / Я. А. Громова // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – С. 72–82.

50. Дунська А. Р. Управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств на інноваційній основі / А. Р. Дунська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7. – С. 104–109.

51.Офіційний сайт Всесвітньої організації сталі [Електронний ресурс]. – URL : <http://www.worldsteel.org>

52.Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

53. Круш П.В. Економіка підприємства: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк та ін – К: Ельга –Н, КНТ, 2009. – 780 с.

54. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко– К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.

55. Королев С. В. Издержки производства в системе конкурентоспособности компании: зарубежный опыт и российская практика //

Внешнеэкономический бюллетень № 6, 2003. – 55 с.

56. ДСТУ ISO 9000 – 2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник – К.: Держкомстат України, 2001.

57. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – URL: <http://uk.x-pdf.ru>

58. Поняття і оцінка конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – URL : <http://ekon.in.ua>

59. Літвінова В. О. Проблеми класифікації факторів конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / Вікторія Олександрівна Літвінова // УДК 658.5.009. – 2018. – URL: <http://dspace.oneu.edu.ua>

60. Ріпенко Я. В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: СТАН ТА ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ [Електронний ресурс] / Я. В. Ріпенко, Ж. М. Жигалкевич // УДК 330.341.1:669. – 2018. – URL: <http://ela.kpi.ua/bitstream/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2015 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2664	661	27261
Основні засоби:	1010	77810	75536	24363
первісна вартість	1011	96547	104395	37315
знос	1012	18737	28859	12952
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			
накопичена амортизація	1022			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	80474	76197	51624
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	48228	46409	30547
Виробничі запаси	1101	17182	9667	17110
Незавершене виробництво	1102	2023	2058	1651
Готова продукція	1103	26912	34684	11588
Товари	1104	2111		198
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестрахування	1115			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14588	26103	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	4368	14118	2971
у тому числі з податку на прибуток	1136			
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			26310

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	71	77	110
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	38366	12938	20607
Готівка	1166	6	6	5
Рахунки в банках	1167	38360	12932	20602
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182			
резервах незароблених премій	1183			
інших страхових резервах	1184			
Інші оборотні активи	1190	11	340	15
Усього за розділом II	1195	105632	99985	80560
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	186106	176182	132184

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1568	1568	1568
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	9125	9125	9125
Емісійний дохід	1411			
Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	170356	156796	115842
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Інші резерви	1435			
Усього за розділом I	1495	181049	167489	126535
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	99	99	99
Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521			
Цільове фінансування	1525			
Благодійна допомога	1526			
Страхові резерви, у тому числі:	1530			
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531			
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок	1532			

звітнього періоду)				
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533			
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534			
Інвестиційні контракти;	1535			
Призовий фонд	1540			
Резерв на виплату джек-поту	1545			
Усього за розділом II	1595	99	99	99
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	2884	7173	3422
за розрахунками з бюджетом	1620	166	153	201
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625	462	292	556
за розрахунками з оплати праці	1630	1087	976	1143
за одержаними авансами	1635			
за розрахунками з учасниками	1640			
із внутрішніх розрахунків	1645			
за страховою діяльністю	1650			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690	359		228
Усього за розділом III	1695	4958	8594	5550
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	186106	176182	132184

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	73924	215732
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(76322)	(134302)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090		81430

Валовий: збиток	2095	(2398)	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	68099	86825
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(6814)	(7510)
Витрати на збут	2150	(658)	(1204)
Інші операційні витрати	2180	(69965)	(84376)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		75165
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(11736)	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	1484	723
Інші доходи	2240	36	30
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(698)	(2455)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		73463
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(10914)	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-2646	-18949
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		54514
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(13560)	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350,	2465	-13560	54514

2355 та 2460)			
ІІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	45933	96187
Витрати на оплату праці	2505	17962	26687
Відрахування на соціальні заходи	2510	8104	11851
Амортизація	2515	10972	6721
Інші операційні витрати	2520	823	785
Разом	2550	83794	142231
ІV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Додаток Б
Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	661	630	27261
Основні засоби:	1010	75536	67115	24363
первісна вартість	1011	104395	105425	37315
знос	1012	28859	38310	12952
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			
накопичена амортизація	1022			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	76197	67745	51624
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	46409	34802	30547
Виробничі запаси	1101	9667	7939	17110
Незавершене виробництво	1102	2058	5499	1651
Готова продукція	1103	34684	21364	11588
Товари	1104			198
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестрахування	1115			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	26103	36398	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	14118	13937	2971
у тому числі з податку на прибуток	1136	6343	5599	
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			26310
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	77	52	110
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	12938	12079	20607
Готівка	1166	6	3	5

Рахунки в банках	1167	12932	12076	20602
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182			
резервах незароблених премій	1183			
інших страхових резервах	1184			
Інші оборотні активи	1190	340	192	15
Усього за розділом II	1195	99985	97460	80560
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	176182	165205	132184

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1568	1568	1568
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	9125	9125	9125
Емісійний дохід	1411			
Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	156796	144682	115842
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Інші резерви	1435			
Усього за розділом I	1495	167489	155375	126535
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	99	99	99
Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521			
Цільове фінансування	1525			
Благодійна допомога	1526			
Страхові резерви, у тому числі:	1530			
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531			
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532			
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533			
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534			
Інвестиційні контракти;	1535			
Призовий фонд	1540			

Резерв на виплату джек-поту	1545			
Усього за розділом II	1595	99	99	99
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	7173	7707	3422
за розрахунками з бюджетом	1620	153	303	201
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625	292	415	556
за розрахунками з оплати праці	1630	976	1306	1143
за одержаними авансами	1635			
за розрахунками з учасниками	1640			
із внутрішніх розрахунків	1645			
за страховою діяльністю	1650			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690			228
Усього за розділом III	1695	8594	9731	5550
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	176182	165205	132184

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	90511	73924
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(100824)	(76322)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090		
Валовий: збиток	2095	(10313)	(2398)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	94938	68099

Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(9849)	(6814)
Витрати на збут	2150	(630)	(658)
Інші операційні витрати	2180	(86282)	(69965)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(12136)	(11736)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	1460	1484
Інші доходи	2240	27	36
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(1465)	(698)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(12114)	(10914)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		-2646
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(12114)	(13560)
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-12114	-13560
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500		45933
Витрати на оплату праці	2505		17962
Відрахування на соціальні заходи	2510		8104
Амортизація	2515		10972
Інші операційні витрати	2520		823

Разом	2550		83794
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Додаток В

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	630	628	
Основні засоби:	1010	67115	58079	
первісна вартість	1011	105425	105257	
знос	1012	38310	47178	
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			
накопичена амортизація	1022			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	67745	58707	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	34802	31157	
Виробничі запаси	1101	7939	9483	
Незавершене виробництво	1102	5499	1453	
Готова продукція	1103	21364	20221	
Товари	1104			
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестрахування	1115			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36398	37021	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	13937	6905	
у тому числі з податку на прибуток	1136	5599	4899	
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	52	19	
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	12079	16849	
Готівка	1166	3	4	

Рахунки в банках	1167	12076	16845	
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182			
резервах незароблених премій	1183			
інших страхових резервах	1184			
Інші оборотні активи	1190	192	260	
Усього за розділом II	1195	97460	92211	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	165205	150918	

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1568	1568	1568
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	9125	9125	9125
Емісійний дохід	1411			
Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	144682	128579	115842
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Інші резерви	1435			
Усього за розділом I	1495	155375	139272	126535
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	99		99
Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521			
Цільове фінансування	1525			
Благодійна допомога	1526			
Страхові резерви, у тому числі:	1530			
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531			
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532			
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533			
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534			
Інвестиційні контракти;	1535			
Призовий фонд	1540			
Резерв на виплату джек-поту	1545			
Усього за розділом II	1595	99		99

III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	7707	9558	3422
за розрахунками з бюджетом	1620	303	271	201
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625	415	329	556
за розрахунками з оплати праці	1630	1306	1488	1143
за одержаними авансами	1635			
за розрахунками з учасниками	1640			
із внутрішніх розрахунків	1645			
за страховою діяльністю	1650			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690			228
Усього за розділом III	1695	9731	11646	5550
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	165205	150918	132184

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	106526	90511
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(109009)	(100824)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090		
Валовий: збиток	2095	(2483)	(10313)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	130690	94938
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(10264)	(9849)
Витрати на збут	2150	(931)	(630)
Інші операційні витрати	2180	(133941)	(86282)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і	2182		

сільськогосподарської продукції			
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(16929)	(12136)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	1883	1460
Інші доходи	2240	28	27
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(1085)	(1465)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(16103)	(12114)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(16103)	(12114)
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-16103	-12114
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	73614	71638
Витрати на оплату праці	2505	25485	21937
Відрахування на соціальні заходи	2510	10428	9062
Амортизація	2515	10267	10159
Інші операційні витрати	2520	410	507
Разом	2550	120204	113303
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Додаток Ж

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	628	628	
Основні засоби:	1010	58079	49973	
первісна вартість	1011	105257	106501	
знос	1012	47178	56528	
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			
накопичена амортизація	1022			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	58707	50601	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	31157	33749	
Виробничі запаси	1101	9483	18334	
Незавершене виробництво	1102	1453	3522	
Готова продукція	1103	20221	11893	
Товари	1104			
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестрахування	1115			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	37021	33080	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	6905	10925	
у тому числі з податку на прибуток	1136	4899	5391	
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	19	100	
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	16849	13767	

Готівка	1166	4	5	
Рахунки в банках	1167	16845	13762	
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182			
резервах незароблених премій	1183			
інших страхових резервах	1184			
Інші оборотні активи	1190	260	528	
Усього за розділом II	1195	92211	92149	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	150918	142750	

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1568	1568	
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	9125	9125	
Емісійний дохід	1411			
Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	128579	114620	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Інші резерви	1435			
Усього за розділом I	1495	139272	125313	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521			
Цільове фінансування	1525			
Благодійна допомога	1526			
Страхові резерви, у тому числі:	1530			
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531			
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532			
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533			
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534			
Інвестиційні контракти;	1535			

Призовий фонд	1540			
Резерв на виплату джек-поту	1545			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	9558	15020	
за розрахунками з бюджетом	1620	271	451	
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625	329	333	
за розрахунками з оплати праці	1630	1488	1633	
за одержаними авансами	1635			
за розрахунками з учасниками	1640			
із внутрішніх розрахунків	1645			
за страховою діяльністю	1650			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690			
Усього за розділом III	1695	11646	17437	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	150918	142750	

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	115821	106526
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(132953)	(109009)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090		
Валовий: збиток	2095	(17132)	(2483)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		

Інші операційні доходи	2120	126495	130690
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(10911)	(10264)
Витрати на збут	2150	(1011)	(931)
Інші операційні витрати	2180	(113682)	(133941)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(16241)	(16929)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	1215	1883
Інші доходи	2240	3508	28
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(2441)	(1085)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(13959)	(16103)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(13959)	(16103)
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-13959	-16103
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	97313	73614
Витрати на оплату праці	2505	30027	25485
Відрахування на соціальні заходи	2510	6261	10428
Амортизація	2515	10037	10267
Інші операційні витрати	2520	1237	410
Разом	2550	144875	120204
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600		

Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Додаток 3

Таблиця 3.1 - Вихідні дані для аналізу конкурентоспроможності товарів металургійних підприємств на ринку

№ з/п	Назва параметру та його номер	Од. виміру	Характеристики параметру					
			Значення			Пропорційність + чи -	Вагомість	Кластер П чи В
			Нормативне	Еталонне	Фактичне			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Відповідність технологічним стандартам (П-1)	%	100	100	100	+	0,15	П
2	Функціональність (П-2)	%	100	100	90	+	0,08	П
3	Термін зберігання (П-3)	діб	-	-	-	+	0,02	П
4	Ціна (П-4)	грн	1000	1100	900	+	0,11	В
5	Коефіцієнт новизни асортименту (П-6)	%	0,80	0,90	0,80	+	0,14	П
6	Коефіцієнт технологічних властивостей (П-7)	%	0,70	0,85	0,80	+	0,11	П
7	Виробнича потужність (В-1)	т/міс.	35	50	20	-	0,07	П
8	Середній вік виробничого обладнання (В-3)	міс.	41	24	12	+	0,06	П
9	Вартість реклами та сервісу* (Р-4)	грн.	40000	50000	42000	-	0,10	В
10	Витрати на обслуговування або ремонт обладнання (Р-5)	грн. /міс.	25000	20000	20000	+	0,9	В
11	Додаткові витрати споживачів при придбанні товарів (Р-6)	грн. /один.	400	400	450	+	0,07	В
Всього			X	X	X	X	1,0	X

* - вартість реклами та сервісу залежить не тільки від можливостей компанії, поганого продажу товару, а й від того наскільки активно ведеться рекламна політика конкурентами.

Продовження додатку 3

Пояснення до таблиці 3.1 Додатку 3

У стовпчику 7 визначаємо характер динаміки впливу параметру на конкурентоспроможність: «+» – це прямопропорційні зміни, а «-» – зворотно пропорційний характер впливу. Сумарна вагомість параметрів складає 1.

Параметричні індекси k_{ϕ} розраховуються, як коефіцієнти співвідношення заданих величин параметрів до еталонних значень цих же параметрів прямо пропорційному їх впливу на конкурентоспроможність (+), або ж зворотним співвідношенням при зворотно пропорційному впливу (-) згідно з формулами (1), (2) та (3).

$$k_j = \frac{\Pi_j}{\Pi_{ej}}, \quad (1)$$

де $K_{ек}$ – загальний індекс рівня параметрів економічних витрат

$$K_{ек} = \sum_{\alpha} r_{\alpha} k_{\alpha}, \quad (2)$$

де r_{α} – коефіцієнт вагомості економічних параметрів б;

k_{α} – параметричний індекс витрат B_{α} порівняно з еталоном B_{ea} .

$$k_{\alpha} = \frac{B_{\alpha}}{B_{e\alpha}}, \quad (3)$$

де B_{α} – витрати підприємства;

B_{ea} – еталон витрат.

Параметричні індекси k_e являють собою, відповідно, коефіцієнти співвідношення еталонних та нормативних величин параметрів, розрахованих за вищезазначеною схемою. Нормативні параметричні індекси відповідних параметрів дорівнюють «1».